FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE MONTPELLIER

ÉTUDE THÉORIQUE ET PRATIQUE

DES

VENTES A TEMPÉRAMENT

DE VALEURS DE BOURSE

(LOI DU 12 MARS 1900)

ET

D'OBJETS MOBILIERS

THÈSE POUR LE DOCTORAT ÈS-SCIENCES JURIDIQUES

PAR

HENRY VALLAT

Avocat près la Cour d'Appel de Montpellier.

PARIS

LIBRAIRIE MARESCQ AINÉ

A. CHEVALIER-MARESCQ & Cie, ÉDITEURS

20, RUE SOUFFLOT, 20

1900

Diss. Montpellier
1900

D. Montpellier
1900

DES

VENTES A TEMPÉRAMENT

DE VALEURS DE BOURSE

ET

D'OBJETS MOBILIERS

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE MONTPELLIER

ÉTUDE THÉORIQUE ET PRATIQUE

DES

VENTES A TEMPÉRAMENT

DE VALEURS DE BOURSE

(LOI DU 12 MARS 1900)

ET

D'OBJETS MOBILIERS

THÈSE POUR LE DOCTORAT ÈS-SCIENCES JURIDIQUES

PAR

HENRY VALLAT

Avocat près la Cour d'Appel de Montpellier.

ACAD.
LUGD.BAT.
BIBL.

PARIS

LIBRAIRIE MARESCQ AINÉ

A. CHEVALIER-MARESCQ & Cie, ÉDITEURS

20, RUE SOUFFLOT, 20

1900

UNIVERSITÉ DE MONTPELLIER

FACULTÉ DE DROIT

MM. VIGIÉ, Doyen, professeur de Droit civil, chargé du cours d'Enregistrement.
BRÉMOND, Assesseur, professeur de Droit administratif.
GIDE, Professeur d'Économie politique, en congé.
LAURENS, Professeur de Droit civil, en congé.
GLAIZE, Professeur de Procédure civile, chargé des cours des Voies d'exécution et de Législation financière.
LABORDE, Professeur de Droit criminel, chargé du cours de Législation et Économie industrielle.
CHARMONT, Professeur de Droit civil, chargé des cours de Législation notariale et de Droit civil approfondi.
CHAUSSE, Professeur de Droit romain.
MEYNIAL, Professeur d'Histoire du Droit.
BARDE, Professeur de Droit constitutionnel, chargé du cours de Droit civil dans ses rapports avec le notariat.
VALÉRY, Professeur de Droit commercial, chargé du cours de Droit international privé.
DECLAREUIL, Professeur de Droit romain, chargé des cours de Pandectes et d'Histoire du Droit public français.
PERREAU, Agrégé, chargé d'un cours de Droit civil.
MOYE, Agrégé, chargé des cours de Droit international.
LÉVY-ULLMANN, Agrégé, chargé d'un cours de Droit civil.
RIST, Agrégé, chargé d'un cours d'Économie politique et du cours d'Histoire des doctrines économiques.
GARIEL, Chargé d'un cours d'Économie politique (en congé du 1er mars au 31 octobre 1900).
BIGALLET, Chargé d'un cours d'Économie politique (en congé du 1er mars au 31 octobre 1900).
GRANGÉ, Secrétaire.
GIRAUD, Secrétaire honoraire.

MEMBRES DU JURY

MM. VIGIÉ, Président.
VALÉRY.
LÉVY-ULLMANN.

INTRODUCTION

1. On entend par *vente à tempérament* une variété de la vente à crédit, caractérisée par le fractionnement du prix en acomptes de valeur à peu près égale, payables à intervalles réguliers assez rapprochés, généralement mensuels. Il faut se garder de la confondre avec la vente à crédit, qui est le genre dont elle n'est que l'espèce : toute vente à crédit n'est pas nécessairement une vente à tempérament. Celle-là seule mérite cette qualification, dont le prix est fractionné en acomptes périodiques.

Nous savons, d'autre part, que la *vente à crédit* se distingue à son tour du *marché à terme* : dans le second, le crédit est bilatéral, les parties convenant de reculer à une époque déterminée l'exécution double de l'opération; dans la première, le crédit est unilatéral, le vendeur livrant immédiatement et concédant à l'acheteur un délai pour le versement du prix (1).

2. On reproche généralement à la vente à crédit l'incertitude où elle laisse le débiteur sur l'époque et le quantum des paiements. Ce grief ne peut pas être fait à la vente à tempérament qui réalise à ce point de vue un sérieux progrès. Par

1. A moins de convention contraire, le prix est *quérable*, dans la vente à crédit. La convention relative au temps du paiement réfléchit sur le lieu du paiement : ou retombe dans la règle générale qu'il doit s'effectuer au domicile du débiteur. L'article 1651 du Code civil ne s'entend, en effet, que de la vente au comptant.

l'obligation qu'elle impose à l'acheteur de verser à intervalles régulièrement espacés des sommes d'égale importance dont le montant est fixé d'après ses facultés, elle l'incite à une épargne continue et l'empêche de perdre de vue, comme il arrive trop souvent dans la vente à crédit ordinaire, l'obligation où il se trouve de remplir ses engagements.

La livraison immédiate des objets achetés, sans aucun versement préalable ou moyennant le déboursé d'une très faible partie du prix, est un second caractère de la vente à tempérament, bien fait pour lui attirer les sympathies des acheteurs à ressources modestes.

3. Ces deux avantages essentiels de la vente à tempérament dont le premier lui est commun avec la vente à crédit, ont été cause du grand développement qu'a pris dans ces derniers temps ce genre de contrat. Cette expansion est un fait dont nous tenterons d'expliquer les causes économiques, dans le cours de cette étude : une observation, même superficielle permet de la constater et les décisions de la jurisprudence, très nombreuses sur cette matière toute spéciale, l'attestent péremptoirement et avec toute l'autorité qui s'attache à des documents authentiques.

Sur tout ce qui peut être vendu à crédit s'étend le domaine de la vente à tempérament. Une fois adoptée par la pratique elle a, à son tour, donné au crédit une force nouvelle en lui servant d'instrument et d'instrument merveilleusement approprié aux conditions modernes de l'existence.

Etudier ce développement, montrer l'œuvre silencieuse et ferme poursuivie par la pratique dans le but d'écarter du crédit à tempérament tous les obstacles nés de notre droit ou des interprétations que lui donnent les tribunaux et de fournir au vendeur des garanties que n'a pas organisées la loi, grouper la jurisprudence dont les décisions sont éparses et parfois difficiles à trouver, en rechercher les tendances, apprécier ses solutions, tel est le but de ce travail.

4. Nous n'avons eu, en l'entreprenant, aucune prétention scientifique ; la vente à tempérament, peu marquante par elle-même, n'offre d'intérêt qu'à raison des conflits qu'elle soulève entre les parties en présence, des lois spéciales qu'elle met en jeu, parfois, à raison de la nature particulière de ses objets ou de la qualité de ses sujets. Au besoin, le plan que nous avons adopté dévoilerait la simple intention que nous avons eue de faire œuvre de praticien.

I. Dans une première partie sera étudiée la *vente à tempérament des valeurs de Bourse* (plus spécialement des valeurs à lots) qui, depuis 1880, a pris une importance sans cesse grandissante. Les pratiques souvent équivoques des banquiers adonnés à ce genre de négociation, la loi du 21 mai 1836, prohibitive des loteries, dont les dispositions sont quelquefois lésées par les clauses diverses jointes au contrat, ont donné à la vente à tempérament, appliquée à cette catégorie d'objets, une physionomie particulière qui n'a pas manqué d'attirer l'attention des jurisconsultes.

Une abondante et brillante littérature juridique est née des conflits dont elle a été l'occasion. Tout serait dit et nous viendrions bien tard après les savantes dissertations de M. Labbé (1), après les ouvrages si complets de MM. Mack (2), Baratte (3), Levy-Ullmann (4), si, depuis leur apparition, la jurisprudence n'avait sans cesse progressé en suivant pas à pas l'effort persévérant des vendeurs de valeurs à lots pour échapper à ses rigoureuses prohibitions et si le législateur, enfin ému de l'étrange diversité des décisions judiciaires et

1. Notes dans le recueil de Sirey : 1883. 1. 233 ; 1887. 2. 49.
2. *De la négociation à crédit des valeurs à lots*, Paris, 1886.
3. *La vente à crédit des valeurs à lots en France et en Belgique*, Paris 1890.
4. *Traité des obligations à primes et à lots*, Paris, 1895.

des abus que leur existence dénotait, ne s'était décidé à transformer en loi un projet à l'étude depuis dix ans.

Nous résumerons donc, dans cette première partie, les résultats déjà acquis et constatés par les ouvrages prémentionnés, nous exposerons les décisions nouvelles et, commentant la loi du 12 mars 1900, nous dirons quelles modifications elle apporte aux théories généralement reçues sur la vente à tempérament des valeurs à lots et les clauses diverses qui l'accompagnent.

II. Notre deuxième partie étudiera les *ventes à tempérament d'objets mobiliers*. Nous la subdiviserons en deux sections : la première comprenant les *ventes de machines destinées à la production industrielle ou agricole*, particulièrement intéressantes à raison des difficultés qu'elles soulèvent entre le vendeur et la masse des créanciers chirographaires de l'acheteur tombé en faillite ou, plus généralement, des principes spéciaux dont l'événement de la faillite nécessite l'application dans la majeure partie des conflits qui surgissent, l'acheteur étant presque toujours un commerçant; la seconde étudiant les *ventes d'objets de consommation ou d'usage domestique*. Chacune de ces parties comprendra l'examen des objets, des formes, des clauses particulières de ces contrats, des difficultés dont ils sont l'occasion, des solutions que leur donnent les tribunaux et l'examen critique de ces solutions.

Cette division, difficile à justifier en théorie, nous a paru cependant le mieux convenir pour la classification des données de la pratique : elle a, du reste, l'avantage de cadrer avec la division économique du crédit en crédit à la production et crédit à la consommation.

Ce travail ne serait pas complet s'il ne comprenait l'analyse des principales législations étrangères sur la matière des ventes à tempérament : certains pays ont publié des lois spécia-

les, toutes fort intéressantes. Un chapitre leur sera consacré à la fin de chacune des deux parties de ce livre.

Dans ces recherches nous avons été puissamment aidé, en ce qui concerne la législation et la jurisprudence des Etats-Unis d'Amérique par MM. *Eugène G. Kremer*, avocat à New-York, *Roy-Wilson White*, agrégé à la Faculté de Droit de l'Université de Pennsylvanie, *Edwards U. Raynolds*, professeur de Droit à Yale-University (New-Haven) auxquels nous sommes heureux de donner ici un témoignage de notre vive gratitude.

Cette incursion sur le domaine des lois étrangères nous permettra de formuler une appréciation mieux éclairée sur les avantages et les imperfections de la nôtre, ainsi que sur les tendances de nos Tribunaux. C'est ce que nous ferons dans notre conclusion, où nous dirons quelles réformes il serait utile d'apporter à notre système législatif, en matière de ventes à tempérament.

PREMIÈRE PARTIE

De la vente à tempérament des valeurs de Bourse (plus spécialement des valeurs à lots)

Commentaire de la loi du 12 mars 1900

CHAPITRE PREMIER

CE QUE SONT LES VALEURS A LOTS. — RÈGLES SPÉCIALES AUXQUELLES SONT SOUMISES LEUR ÉMISSION ET LEUR NÉGOCIATION. — VALEURS A LOTS ÉTRANGÈRES. — LA VENTE DES VALEURS A LOTS ET LE MONOPOLE DES AGENTS DE CHANGE.

5. La vente à tempérament a été appliquée avec succès à la négociation de toutes les valeurs de Bourse. Elle a été un moyen pratique et fructueux de placer chez les petits épargnistes des valeurs dont la transmission en Bourse donnait peu de bénéfices et, parfois même, d'écouler des titres qui valaient tout juste le poids du papier.

C'est surtout à l'occasion des valeurs à lots qu'elle a pris un grand développement. L'imagination des banquiers et des agents d'affaires s'est donnée libre carrière pour la créa-

tion des éléments de ce contrat et la construction des clauses nombreuses qui l'accompagnent dans la pratique.

Il est généralement admis, en effet, que les obligations à primes ne sont pas soumises à la prohibition de la loi du 21 mai 1836 (1). Elles peuvent donc être émises sans qu'une loi doive nécessairement intervenir pour les autoriser.

6. Pour les obligations à primes, comme pour les valeurs de Bourse ordinaires, ne comportant ni primes ni lots, les principes que nous allons exposer ne s'appliquent que partiellement ; leur négociation, libre en principe, ne reçoit d'autres limitations que celles qu'apporte au droit commun la loi du 12 mars 1900. L'étude de la vente à tempérament en ce qui les concerne, ne rencontre pas les difficultés que suscitent les valeurs à lots. Aussi nous occuperons-nous principalement de ces dernières, sauf à signaler, au cours de nos explications, celles qui seront inapplicables aux valeurs de Bourse autre que les obligations à lots.

Un rapide exposé des principes qui régissent les valeurs à lots et leur négociation, un aperçu de la législation spéciale qui les régit, nous permettront d'envisager les principales difficultés et en même temps les caractères particuliers que revêt la vente à tempérament appliquée à cet objet d'une nature spéciale.

7. On peut définir l'*obligation* : Une créance à long terme contractée par la voie de l'appel au public et procurant aux porteurs de titres un droit à des intérêts annuels, ainsi qu'au remboursement dont les tirages au sort détermineront l'époque. Les obligations peuvent être nominatives ou au porteur.

Aux obligations émises par des établissements financiers

1. Levy Ullmann, *Traité des obligations à primes et à lots*, n° 171 et suiv., p. 189 et suiv.

ou des villes, on ajoute, pour assurer le succès des emprunts, des avantages accessoires, primes de remboursement ou lots, qui stimulent la convoitise des souscripteurs.

Dans l'obligation à prime, le montant nominal est supérieur au taux de l'émission ; en d'autres termes, la somme qui sera versée, lors du remboursement, au porteur du titre, est supérieure à celle que lui coûte l'acquisition de ce titre, en la supposant faite aux mains de l'émettant : la différence entre ces deux sommes constitue la prime.

Pour l'obligation à lots, le taux de remboursement est égal à la valeur nominative du titre, mais en plus, les titres favorisés par le sort seront accompagnés de lots plus ou moins importants. Les sommes destinées à former les primes ou les lots sont constituées à l'aide des différences entre le taux de l'intérêt des obligations à raison de 5 0/0 et l'intérêt réellement versé aux obligataires, que l'on a vu parfois descendre à 2 0/0 sans déduction de l'impôt.

8. L'appât des lots est tellement puissant que le souscripteur d'une obligation renonce facilement à tout intérêt, si on lui promet des tirages nombreux et avantageux : témoins les bons à lots si nombreux émis en France et à l'étranger, qui ont acquis, depuis quelques années, une plus-value considérable. Et cependant on sait le détestable placement qu'est en général une valeur à lots : le prix toujours élevé auquel on la paie, les retenues sur les intérêts, en font un titre aussi onéreux à conserver qu'à acquérir. Les chances aléatoires auxquelles il donne droit sont loin d'en compenser les inconvénients.

Il y a, sans doute, quelques favorisés du sort, mais l'établissement de crédit ou la société qui a lancé l'affaire a fait ses calculs d'avance, et sait que, malgré ces lots énormes de 100.000, 200.000, 500.000 francs, l'opération laissera un gain considérable déterminé mathématiquement et réalisé aux dépens de la masse des souscripteurs. Le petit capitaliste,

pour lequel une perte de 60 ou 80 francs, constitue un préjudice appréciable, fait un placement des plus désavantageux en achetant une valeur à lots.

« Mais il est inutile de récriminer, on ne peut que constater « le fait : la nature humaine est ainsi organisée que la loterie « l'attire, que la chance de gagner une grosse somme, cette « chance fût-elle infinitésimale, l'amène forcément à acheter « des valeurs aléatoires » (1).

9. Aussi conçoit-on que l'émission d'obligations de cette nature ne soit pas libre et que l'autorité supérieure intervienne pour en réglementer la propagation dans le public.

La création et la circulation en France des obligations à lots sont donc soumises à des conditions particulières : la loterie sous toutes ses formes ou, d'une façon plus générale, « toutes opérations offertes au public pour faire naître l'espé- « rance d'un gain qui serait acquis par la voie du sort », étant interdite par la loi du 22 mai 1836, dont la violation entraine l'application de l'article 410 du Code pénal.

Une loi particulière, fondée sur des motifs d'intérêt général, peut déroger à cette prohibition et autoriser les établissements financiers ou les personnes publiques, à émettre des valeurs à lots : un décret suffit pour le Crédit Foncier de France. Mais le décret ou la loi d'autorisation déterminent rigoureusement les conditions de la dérogation qu'ils apportent à la loi de 1836 : ces conditions nettement déterminées, forment autant de clauses expresses de l'autorisation.

10. Celle-ci n'est accordée que pour la création de titres particulièrement conformés, et qui, pendant toute la durée qui leur a été assignée, doivent rester identiques à eux-mêmes : une sorte de personnalité leur est créée dont le futur emprunteur ne peut altérer aucun élément.

1. G. Michel, « La vente à crédit des valeurs de Bourse », *Economiste Français*, 28 janvier 1899, p. 104 et suiv.

La loi établit une certaine proportion entre le capital du titre, l'intérêt annuel et le montant des lots ; elle fixe la durée de la période de remboursement et détermine d'avance le nombre, l'importance et l'époque des tirages. L'emprunteur ou, plus généralement, le porteur d'un titre ainsi autorisé et règlementé, qui outrepasserait les droits que la loi lui confère, violerait la loi de 1836 et s'exposerait aux pénalités de l'article 410 du Code pénal.

Une semblable conséquence ne saurait surprendre. Les dispositions de la loi du 21 mai 1836, combinées avec celles des lois d'autorisation, sont d'ordre public. Les acquéreurs des obligations émises ne peuvent exercer sur elles, comme sur tout autre objet, leur droit de propriété qu'à la condition de ne pas en faire « un usage prohibé par les lois ou par les règlements » (art. 544 du Code civil). Il existe ici des entraves légales à leur droit de libre disposition.

11. Pourquoi ces infractions entraînent-elles l'application de la loi prohibitive des loteries ? Le principe a été très nettement posé dans un rapport présenté en 1866 à la Cour de cassation, par M. le conseiller Nouguier (1) :

« Etablir une loterie, ce n'est pas seulement créer une lote-
« rie nouvelle, c'est aussi offrir au public la possibilité de
« prendre part à une loterie préexistante, mais après en avoir
« modifié les conditions... Tout le monde accordera, sans
« aucun doute, que si l'on modifie jusque dans ses con-
« ditions les plus essentielles la loterie autorisée, on provoque
« le public à s'engager dans un aléa autre que celui que
« l'autorisation a prévu et couvert... »

Un arrêt de la Cour de cassation, du 9 décembre 1887 déclare également : « qu'une modification aux éléments essen-
« tiels du titre, tels que les avait fixés la loi d'autorisation,

1. Sirey, 1866. 1. 340.

« dénature le caractère de la valeur autorisée et constitue une « opération aléatoire nouvelle qui, à défaut d'autorisation « spéciale, doit être assimilée à une loterie prohibée » (1).

On peut donc formuler ce principe : *Toute opération offerte au public, qui peut avoir pour effet de modifier en quelque façon les conditions essentielles de l'autorisation, c'est-à-dire d'altérer le titre émis, tombe sous la prohibition de la loi de 1836 et, par suite, sous le coup de l'article 410 du Code pénal ; d'autre part, l'opération est nulle et tout intéressé peut en poursuivre l'anéantissement.*

La négociation des valeurs à lots n'est donc pas libre, elle est soumise à l'observation de règles sévères dont il appartient à la jurisprudence de déterminer la portée d'application. Ceci explique les nombreuses difficultés dont elle a été l'occasion et le nombre considérable des décisions judiciaires sur cette matière spéciale.

12. En vertu des principes que nous venons d'exposer, les valeurs à lots étrangères ne peuvent être négociées en France,

1. *Gazette du Palais*, 1888. 1. 181 ; *Annales de Droit Commercial*, 1888. 1. 72. Un autre arrêt de la Cour de cassation résume d'une façon complète la question et détermine le champ et le mode d'application de la loi de 1836, en ces termes : « attendu que les lois « autorisant l'émission des valeurs à lots sont des lois spéciales « dérogeant à la loi de 1836 ; qu'il suit de là que les conditions sous « lesquelles la création et la vente au public de cette espèce « d'obligations sont autorisées, doivent être strictement obser- « vées ; que les lois d'autorisation déterminant notamment la valeur « du titre, le revenu annuel qui y est attaché, l'importance des « gains aléatoires, le nombre des tirages au sort et le taux du « remboursement, toute modification à l'une ou à l'autre de ces « conditions essentielles dénature le caractère de la valeur autorisée, « et constitue une opération aléatoire nouvelle, tombant sous l'ap- « plication des articles 1, 2, 3, de la loi de 1836 ». — Cass. civ., janvier 1885, *Pandectes françaises chronologiques*, t. VI. 1. 309. — Dans le même sens, Tr. Corr. Seine (10e ch.), 22 juin 1899, *Gaz. trib.*, 27 juin.

à moins qu'une convention avec le pays où elles ont été émises, convention ayant force de loi, ne les autorise à circuler sur notre territoire. L'article 4 de la loi du 21 mai 1836 ne laisse subsister aucun doute à cet égard.

C'est que « la loi qui permet ou défend la loterie prend une « mesure qui touche à l'ordre public et à la moralité sociale. « En semblable matière, chaque législateur est souverain sur « son territoire ; par suite, ce qui est licite en pays étranger « peut ne pas l'être en France ; la pénalité française peut « atteindre l'annonce publique en France et la mise en vente « de valeurs à lots dont l'émission a été parfaitement licite « en pays voisin » (1).

Des lois ou des traités internationaux ont autorisé la circulation en France de valeurs à lots belges, italiennes, autrichiennes, russes, turques, grecques, etc.

Les tribunaux ont formellement sanctionné le principe de l'exclusion des valeurs étrangères à lots non autorisées du marché français (2).

13. La vente des valeurs à lots autorisées ne doit-elle pas être interdite purement et simplement aux banquiers ? Ces valeurs sont évidemment des « effets publics susceptibles « d'être cotés » dont l'article 76 du Code de commerce semble réserver, à ce titre, la négociation aux agents de change.

La question a été résolue négativement par la jurisprudence (3). C'est, qu'en effet, le monopole des agents de change,

1. Labbé, note sous Cass. cr.,8 juillet 1882, S. 83. 1. 233.

2. Paris 25 mars 1870, S. 70. 2. 313, Pand. fr. chr. V. 2. 11 ; — Trib. corr. Seine, 18 juin 1885, Pand. fr.chr VI. 2. 188 ; — Nancy, 1er décembre 1886, *G. Pal.* 87. 1. 46, D. 87. 2. 137. et note Gaston May, in *G. Pal.*

3. Toulouse, 23 févr. 1885. *La Loi*, 1er avril 1885 ; — Cass. civ. 11 décembre 1888, Pand. fr. pér. 89. 1. 133 ; — Trib. civ. Seine, 7 nov. 1890, Pand. fr. per. 91. 2. 98 ; — Trib. com. Charleville, 23 décembre 1897, *Gaz. des Trib.*, 9 avril 1898 ; — *Cbn.* note Buchère,

établi pour assurer la loyauté des transactions auxquelles donnent lieu les valeurs de bourse, s'applique seulement à la *négociation* de ces valeurs, c'est-à-dire à l'achat et à la vente pour le compte d'autrui. Tout ce que la loi a voulu dire, c'est que les agents de change sont les intermédiaires obligés pour toute négociation d'effets publics. Mais là où il n'est pas besoin d'intermédiaire, par exemple dans la vente de gré à gré, faite directement à l'acquéreur par le propriétaire du titre, l'obligation de recourir au ministère d'un agent de change n'existe pas (1). Tout propriétaire d'un objet mobilier peut le vendre à un tiers, sans intermédiaire : aucune loi ne fait exception à ce principe général, en ce qui concerne les valeurs de Bourse. « Ne prend courtier qui ne veut », déclare l'Edit de 1672.

14. Remarquons que l'article 76 du Code de Commerce reprendrait son empire, si le vendeur du titre n'en avait pas la propriété effective au moment du contrat et remplissait, en réalité, dans la convention, le rôle d'intermédiaire (2).

C'est là une appréciation de fait, pour laquelle le juge saisi de la contestation est souverain.

Une opération de cette nature serait nulle et aucune des parties ayant figuré au contrat, vendeur, acquéreur, intermédiaire, ne pourrait y puiser un principe d'action ; chacun aurait seulement une exception pour repousser la demande d'exécution dirigée contre lui. De plus, l'agent qui aurait servi d'intermédiaire pourrait être poursuivi correctionnelle-

sous Paris 2 nov. 1892, Pand. fr. per. 93. 2. 321 ; — Trib. civ. Chartres, 6 janvier 1898, *Gaz. des Trib.*, rec. mens. 98, 1er semestre, 2. 469. — Trib. civ. Limoges, 26 août 1896, inédit. — Trib, civ. Amiens, 19 juin 1897, inédit. — Trib. civ. Montpellier, 18 mars 1899, *Moniteur judiciaire du Midi*, 99, 194.

1. Thaller, *op. cit.* pp. 397, 454 (n° 808). 1re édit.

2. Cass., 21 avril 1885, *La Loi*, 25 avril 85.

ment comme coupable du délit d'immixtion dans les fonctions d'agent de change (1).

Ce sera donc un point à examiner en fait, dans les ventes à tempérament de valeurs à lots, de savoir si le vendeur était réellement propriétaire du titre vendu, ou bien simplement un intermédiaire.

Certaines décisions judiciaires sont intervenues sur des ventes de valeurs à lots où il ressortait bien clairement des faits de la cause que le vendeur n'avait été qu'un intermédiaire, sans que cette constatation ait paru émouvoir les juges, d'ailleurs saisis du contrat à un autre point de vue (2).

15. De cet exposé général se dégage donc cette idée : que si les valeurs à lots sont dans le commerce comme toutes les autres valeurs mobilières, la liberté des transactions dont elles sont l'objet n'est pas absolue ; les parties ne peuvent pas, en ce qui les concerne, régler souverainement les différentes clauses de leur convention car, si les règles générales de la vente comportent une pareille liberté, nous nous trouvons ici en présence d'une loi spéciale qui y déroge.

Ce principe, qui domine notre matière, nous servira à expliquer les nombreuses particularités que nous aurons à signaler dans le cours de cette étude.

1. Arrêté du 27 prairial an X, art. 4 et 7.
2. Trib. civ. Seine, 3 décembre 1883 *La Loi*, 22 juillet 1885.

CHAPITRE II

ÉVOLUTION DE LA VENTE A TEMPÉRAMENT DES VALEURS A LOTS. — PHYSIONOMIE QU'ELLE REVÊT DANS LA PRATIQUE. — LÉGALITÉ ET LÉGITIMITÉ DE CE CONTRAT. — QUE FAUT-IL PENSER DE LA MAJORATION DU PRIX ?

§ 1. — **16.** Une grande faveur entoure, dans le public, les valeurs à lots. Leurs avantages sont considérables, en apparence : échappant presque complètement à la spéculation, elles offrent aux acheteurs une sécurité au moins relative ; elles produisent un revenu assuré (3 0/0 environ, jusqu'à ces derniers temps) ; elles offrent enfin la chance et donnent l'espoir de gagner un lot important (il n'est pas rare de voir figurer dans les tirages des lots de 50 et 100.000 francs). Ce dernier attrait surtout fascine les acheteurs et s'exerce avec plus de force sur ceux qui ont de moindres fortunes acquises. Aussi, la masse des petits capitalistes manifesta-t-elle bientôt un goût très prononcé pour cette catégorie de valeurs.

Des banquiers s'emparèrent de cette idée et songèrent à profiter de cet engouement en en faisant la source d'opérations fructueuses pour eux-mêmes.

Le problème était simple : il suffisait de rendre l'acquisition des valeurs à lots plus facile et leur possession plus attrayante. Divers moyens furent essayés, ayant pour but d'élargir de

plus en plus le cercle d'opérations des maisons se livrant à ce genre de négociations et de solliciter les petites bourses.

C'est ainsi que, successivement, les tribunaux ont eu à se prononcer sur les deux combinaisons suivantes, imaginées par la pratique dans ce but :

17. 1° Fractionnement du titre en deux parts vendues séparément : l'une donnant droit au remboursement, l'autre conférant la faculté de participer aux tirages au sort attributifs de lots. On avait reconnu que ces deux éléments convenaient à des classes d'acheteurs distinctes et que, les gens de condition modeste, ne disposant pas d'une somme suffisante pour faire un placement sérieux, se laisseraient tenter d'autant plus facilement par la chance de gain qu'on faisait miroiter à leurs yeux, que la somme à sacrifier pour l'acquérir « serait diminuée du prix de la somme prêtée et remboursable ».

Une telle convention porte atteinte à l'intégrité du titre, aussi la jurisprudence l'annula-t-elle comme dérogeant à la loi d'autorisation. On « sépare ainsi l'espoir du lot du désir du placement lui-même » (1).

18. 2° Fractionnement du titre entier en coupures donnant chacune droit actuel à une portion du capital remboursable et droit éventuel à une portion des lots dépendant du hasard. Ce qui augmentait le nombre des participants aux avantages de ces valeurs.

La Cour de cassation a vu encore dans ces agissements une violation des conditions de la loi d'autorisation. Ce sont, en effet, des titres nouveaux, différents de ceux que l'on a autorisés, qui sont ainsi mis en circulation : on détruit aussi cette nécessité que la loi a voulu établir d'un déboursé sérieux, de façon que l'acquisition fût possible seulement à ceux qui,

1. Thaller, *op. cit.* p. 350, n° 598 ; — Cass. 10 février 1866, S. 66. 1. 340 ; — Labbé, note précitée, S. 83. 1. 233 ; — Levy-Ullmann, *Traité des obligations à primes et à lots*, n° 222 et suiv.

ayant une fortune acquise, des capitaux à placer, calculent plus froidement l'avantage très éventuel des lots (1).

19. Battues de ce côté, les agences de placement de valeurs à lots cherchèrent un autre moyen d'atteindre le même but et le trouvèrent dans le fractionnement du prix d'acquisition. Elles appliquèrent la vente à tempérament aux valeurs à lots.

La combinaison était heureuse : des paiements fractionnés en parts minimes, échelonnées sur une longue période de temps, réductibles, par conséquent, à un taux aussi faible que possible, rendaient l'acquisition plus facile et sollicitaient plus vivement l'attention du public auquel on s'adressait. On faisait ainsi appel à l'instinct d'épargne, toujours vivace chez les gens peu fortunés et l'on tentait de dévier de l'antique tirelire, bien démodée aujourd'hui, les faibles économies journalières, pour les reporter sur un mode de placement, plus avantageux en apparence, dans tous les cas plus séduisant.

20. Des banquiers de la capitale pratiquent ce genre de placement et envoient des nuées d'agents par toute la France, principalement dans les campagnes. On a, d'une façon humoristique et saisissante, noté et résumé leurs procédés (2).

« L'agent débarque dans un village, éloigné des grands « centres, là où il sait que personne ne peut facilement rensei- « gner ; il entre chez les habitants, pénètre dans les fermes, « et, observateur, sachant plier son langage aux nécessités

1. Cass., 24 mars 1866, S. 66. 1. 340.

2. Georges Michel, « La vente à crédit des valeurs de Bourse », *Economiste Français* 1899, pp. 104 et suiv. — Voir aussi : F. Rome. « Les agences de placement de valeurs à lots ». *La Loi*, 24 mai 1887 ; — Rapport Cordelet. *J. Offic.* Sénat, sess. extraord. 1893, déb. parl., p. 145, ; — rapports : Royer, *Offic.* Chambre, sess. ord. 1892, *Annexe*, n° 2198, p. 1315 ; — Clausel de Coussergues, *J. Offi.* Chambre. sess. ord. 1894, *Annexe* n° 634, p. 822 ; — Bertrand, *ibid.* sess. ord. 1897, n° 2635, p. 1524 ; — Trib. civ. Chartres, 6 janvier 1898, *Gaz. Trib.* rec. mens. 98. 2e semestre 2. 469.

« locales, il débite son boniment. Souvent il est éconduit, car « partout, en général, le paysan est plutôt méfiant ; mais « l'homme est habile, il revient à la charge, il offre un petit « verre, espérant toujours convaincre ses auditeurs. C'est « qu'en effet il s'y prend le mieux du monde pour enlever la « victoire, c'est-à-dire emporter quelques écus et le fameux « papier qui lui servira à étrangler ceux qui auront eu con- « fiance en lui.

« Très habilement, il fait ressortir la possibilité, qu'il finit « par appeler la probabilité, de gagner un nombre respec- « table de billets bleus dont on trouverait si bien l'emploi... « excellant à découvrir, en un quart d'heure de conversation, « le désir secret qui se cache dans le cœur de tout villageois « et de tout campagnard. Et il réussit souvent parce qu'il a, à « son service un second procédé qui complète admirablement « le premier.

« Va-t-il, en effet, demander d'un seul coup une grosse « somme à celui dont il espère faire sa victime ? Il sait bien « qu'au premier mot il serait mis à la porte ; quand il s'agit de « sortir quatre ou cinq cents francs du bas de laine, le paysan « se méfie. Au contraire, il demande très peu de chose, quel- « ques francs seulement, à condition qu'on lui signe un petit « papier moyennant quoi on deviendra propriétaire du titre « et on aura toute chance de gagner un lot considérable. Sur « le papier à signer, il y a beaucoup de choses écrites en « caractères très fins, le courtier en lit et en commente une « partie ; pour le reste, il s'en garderait bien, et, d'ailleurs, le « paysan n'y comprendrait pas grand'chose.

« Donc, en entremêlant habilement la chance de gain et la « modicité de la somme à débourser, l'agent ambulant décide « sa dupe à signer, et voilà un homme endetté. »

21. En effet, l'engagement signé comporte un ensemble de dispositions et de clauses fort onéreuses pour l'acheteur : elles vont faire l'objet d'une étude détaillée.

Les spéculateurs n'ont eu qu'à se féliciter de leur combinaison, si nous en jugeons par le nombre et l'importance toujours croissants des ventes à tempérament de valeurs à lots.

De nombreuses maisons de banque se sont fondées à Paris dans le but de pratiquer ce genre de négociations. On a évalué, en 1893 (1), à deux millions au moins le chiffre des valeurs en cours de négociation par ce procédé. Ces maisons occupent des centaines d'employés et des milliers d'agents et de courtiers. Enfin, le Trésor perçoit annuellement, sous forme de patentes, de droits de poste, pour les recouvrements qui se font par l'intermédiaire de la poste, une somme de 5 à 600.000 francs

§ 2. — **22.** La légalité de la vente à tempérament de valeurs à lots, autrefois discutée, ne fait plus aujourd'hui le moindre doute. La jurisprudence en a plusieurs fois affirmé la validité ; elle ne peut plus, du reste, être remise en question depuis la nouvelle loi du 12 mars 1900 qui, ayant pour but exclusif de réglementer ce genre de négociation, en affirme par là même et avec la dernière évidence, le caractère licite (2).

§ 3. — **23.** La majoration du prix, condition essentielle du crédit consenti par les vendeurs à tempérament de valeurs à lots, pourrait-elle influer sur la légalité de l'opération ? L'af-

1. Cordelet, *Rapport* au Sénat sur le projet de loi « sur la vente à crédit des valeurs de Bourse », *Journal Officiel*, 1893, Sénat, Débats Parlementaires, session extraordinaire (séance du 18 décembre 1893) pp. 1451 et suiv.

2. Voir sur cette controverse qui ne présente plus aujourd'hui qu'un intérêt de curiosité : Labbé, note sous Cass.,8 juillet 1882, S. 83. 1. 233 ; — Paris, 23 nov. 1882, *G. Pal.* collection ancienne, 82-83. 1. 183 ; Cass. 14 mars, 4 juin 1894, S. 94. 1. 393 ; — Pau, 3 mai 1899, *France Judiciaire*, 99. 2. 368 ; Thaller, *Traité élémentaire de Droit commercial*, p 350; Vigouroux. « La prohibition des valeurs à lots », *in Revue Générale du Droit*, 1885, p. 248 ; — Levy-Ullman, *op. cit.*, n° 229, p. 249.

firmative, soutenue par d'anciennes décisions et momentanément abandonnée, a été reprise et proclamée à nouveau tout dernièrement par la Cour d'appel de Paris (8e chambre) (1).

« La combinaison conçue et pratiquée par les vendeurs, « dit cet arrêt, n'est, à la vérité, qu'une apparence pour mas- « quer un marché illicite, la vente des billets de loterie, et « non un placement de fonds véritable. Par suite de la majo- « ration des prix, profitant au vendeur, X... ne bénéficiait en « aucune façon des coupons d'intérêts et ne devenait en réalité « acquéreur que des chances de gains attachées aux titres... « ...Une telle combinaison sépare les titres d'obligations et la « chance de gain inhérente aux titres... Le contrat crée de « cette façon une opération aléatoire nouvelle qui tombe sous « l'application de la loi de 1836. »

D'autres décisions (2) voient dans l'opération, à raison du crédit et de la majoration du prix, une « avance de fonds par « l'intermédiaire du vendeur, égale à la valeur des titres au « jour de l'engagement, et une commission qui ne peut être « légitime que si elle n'est pas exagérée eu égard au service « rendu et ne dissimule pas la perception d'un intérêt usu- « raire ». Partant de ce principe, les rédacteurs de ces jugements ont condamné la majoration et, par suite, annulé la vente comme comportant, outre l'intérêt à 5 0/0 du prix avancé par le vendeur, une commission exagérée, dont une partie s'analysait en une perception supplémentaire et illégale d'intérêts.

24. Ces décisions, sans intérêt aujourd'hui, depuis la pro-

1. 28 mars 1900 (Bretault-Bluntschli et Cie C.Chalaux), *G. Pal.* 3 mai 1900.

2. Trib. civ. Seine, 3 déc. 1883, *La Loi*, 22 juillet 1885 ; 8 avril 1884, *ibid.* ; Trib. com. Marseille. 6 octobre 1897, *Rec. Marseille*, 98. 1. 40 ; Amiens, 21 févr. 1899 ; *G. Trib.* 1er avril 1899 ; Mack, *De la négociation à crédit des valeurs à lots*, p. 6.

mulgation de la loi du 12 mars 1900, consacrent une fausse interprétation de la loi aussi bien que des contrats soumis aux juges.

Que le résultat du contrat ait été le même que si l'on avait stipulé des intérêts usuraires ou que si l'on avait réservé au vendeur le droit exclusif de toucher les intérêts du titre, c'est un fait dont les tribunaux ne peuvent tenir compte que pour constater l'immoralité de l'opération. Quant à en tirer argument pour en prononcer la nullité, cela nous paraît inadmissible, si aucune loi ne l'autorise formellement. Or, les lois d'autorisation dérogeant à la loi du 21 mai 1836, n'ont prévu le prix des valeurs à lots dont elles autorisaient la création qu'en ce qui touche le taux de remboursement et la vente directe par l'établissement financier émetteur au public : en ce qui touche le prix de vente entre particuliers des obligations entrées dans la circulation, on ne pouvait songer à établir quelque limitation que ce fût, puisque la valeur est quelque chose d'essentiellement relatif, qui varie avec le temps et le lieu et qu'il ne serait venu à l'idée d'aucun législateur de modifier une loi économique.

En fait, on n'a jamais songé à discuter la légalité du cours de la Bourse qui, cependant, peut être supérieur ou inférieur au taux d'émission, pour les valeurs à lots.

Et c'est pourtant le seul point vulnérable de la combinaison, le seul du moins que l'on pût légalement songer à attaquer.

25. Quant aux résultats du contrat, ce que la Cour de Paris appelle sa « réalité », il est bien difficile de concevoir comment ils ont pu préoccuper juridiquement le magistrat, puisqu'aussi bien tous les contrats, si loyaux, si moraux, si recommandables soient-ils, peuvent aboutir à des résultats contraires à quelque loi ou dommageables pour l'une des parties. S'engager dans cette voie serait, pour la jurispru-

dence, s'arroger le pouvoir législatif et le droit de modifier et bouleverser toutes nos lois, ce à quoi, du reste, elle tend de plus en plus, encouragée par l'invraisemblable négligence de nos législateurs. Si de pareilles théories doivent prévaloir, attendons-nous bientôt à voir enlever par les tribunaux à des personnes jouissant de leur pleine capacité civile, le droit d'emprunter, sous prétexte que cette opération peut les ruiner, ou d'acheter des propriétés pour la raison qu'elles n'entendent rien à la culture.

Les conséquences immorales, répréhensibles ou dommageables d'un contrat ne peuvent être l'objet d'une sanction positive qu'autant que la loi pénale ou civile les vise directement par une disposition formelle autorisant le juge à prononcer une peine ou à allouer des dommages et intérêts.

Pour apprécier la validité d'un contrat, le juge doit l'envisager, non pas au moment où il aura produit ses effets, mais à l'instant où il est conclu et lui faire application des principes législatifs qui régissent ses éléments et ses conditions d'existence. Les conséquences de cet acte juridique peuvent être déplorables, mais elles ne sont pas autre chose que le résultat du jeu libre et légal des principes. Au législateur seul appartient le pouvoir de modifier ce résultat. Taxer d'usure la vente à un prix peut-être élevé, mais toujours débattu et librement fixé, c'est permettre de demander l'annulation de toutes les ventes et de tous les marchés, sous le prétexte que le vendeur y trouve un bénéfice trop considérable.

Nous dirons avec la Cour d'Orléans (1) qu' « il est regret-« table de voir vendre à l'aide de ce fractionnement, une « valeur négociable, à un taux de beaucoup supérieur au

1. Orléans, 20 nov. 1886, S. 87. 2. 52 ; — cbn Trib. civ. Nancy (2e ch.) 19 janv. 1894, *inédit* ; Pau, 3 mai 1899, *Fr. Jud.* 99. 2.368 ; — Trib. civ. du Puy, 4 janv. 1900, *G. Trib.* 17 mai 1900. Trib civ. St-Nazaire, 11 nov 1899, *G. Trib.* 15 mai 1900.

« cours de la Bourse, mais que ce fait n'est pas interdit et « rentre dans la classe des agissements contre lesquels la loi « a laissé à la prudence commune de chacun le soin de se « protéger ».

Au surplus, la loi du 12 mars 1900, interprétée par les travaux préparatoires qui l'ont précédée, rend vaine et superflue toute discussion sur ce point. Cette loi n'a eu d'autre but que d'entourer la vente à tempérament des valeurs de Bourse de formalités destinées à éclairer l'acheteur sur la nature et la portée des engagements qu'il souscrit, de lui permettre de se rendre un compte exact de la majoration du prix demandé sur le cours de la Bourse. C'est bien reconnaître la légalité de la majoration du prix. Toute cette jurisprudence que nous venons de critiquer ne présente donc plus qu'un intérêt archéologique.

26. Ces solutions, toutefois, ne sont vraies qu'à la condition que le titre vendu et remis aux mains de l'acheteur, soit bien le titre définitif et que le droit de propriété soit immédiatement et incommutablement transmis.

Il arrive justement que la combinaison des diverses clauses créées par la pratique et qui accompagnent presque toutes les ventes à tempérament de valeurs à lots, dénote un but, ou tout au moins conduit à un résultat, directement contraire à l'esprit de la loi de 1836. Nous serons amenés à le constater fréquemment dans l'étude spéciale que nous consacrerons à chacune de ces clauses.

Les majorations énormes que les vendeurs font subir au prix des titres, expliquent cette sévérité des tribunaux. On a vu des majorations des 3/5, des 3/4 et même des 9/10 de la valeur des obligations vendues (1).

Le Tribunal de la Seine (2) a annulé un contrat de cette

1. Rapport Cordelet, *précité*.

2. Trib. civ. Seine (7e ch. supp.) 6 déc. 1898, *G. Trib.* (rec. mens.) 1899. I. 2. 133.

nature où la majoration du prix dépassait toute limite raisonnable. Une cuisinière avait acheté quatre obligations de la ville de Paris, emprunt de 1894, payables par versements fractionnés : 80 francs en souscrivant, et 20 francs tous les premiers du mois. Le solde restant dû sur le prix d'acquisition des titres (2.046 francs, soit le prix en Bourse avec une légère majoration) devait produire intérêts à 1 0/0 par mois, soit 12 0/0 l'an, au profit du vendeur, jusqu'à parfait paiement. Aux termes de ce contrat, l'acheteur aurait mis 36 ans à se libérer et aurait, au total, versé 8.640 francs pour payer des titres valant, au cours d'achat, 1896 francs et cela, d'une part, à cause de la commission exigée de 12 0/0 par an sur la somme restant dûe à la banque, et, d'autre part, à cause de la faible mensualité stipulée.

La commission par an (216 fr.) égalait presque le montant annuel des mensualités (240 fr.) en sorte que l'acquéreur ne parvenait à se libérer dans ce laps de temps que de la différence, soit 24 francs.

La majoration, en l'espèce, était de 500 0/0. Le tribunal trouva dans les circonstances de la cause le moyen d'annuler pour vice du consentement ce contrat essentiellement immoral et lésionnaire pour l'acheteur, dont la bonne foi avait été surprise au moyen de manœuvres peu avouables.

27. Bien des clauses accompagnent les ventes à tempérament de valeurs à lots : elles sont, pour le plus grand nombre, stipulées en faveur du vendeur. Nous les étudierons en détail dans notre troisième chapitre. Les banquiers qui se livrent à ce genre de ventes les combinent et les font le plus souvent fonctionner de façon à amener à leur gré la résiliation du contrat avec conservation des acomptes reçus et à spolier purement et simplement les acheteurs crédules. Sans compter les manœuvres souvent frauduleuses par lesquelles ces banquiers ou leurs préposés parviennent à surprendre le consentement des petites gens.

Une catégorie d'industriels, en effet, s'est emparée de la vente à tempérament comme d'un moyen de faire fortune. On a spéculé sur l'instinct d'épargne, inné chez l'homme et, au lieu de le favoriser en lui permettant d'aboutir à un résultat sérieux et profitable, on a cherché tout simplement à en tirer bénéfice, à l'exploiter, en le pervertissant. L'acheteur, attiré par les avantages éventuels et aléatoires que l'on grossit savamment à ses yeux, s'engage bien souvent au-delà de ses moyens et se trouve longtemps obéré, pour arriver enfin à un résultat tout à fait négligeable, quelquefois problématique.

28. Chacun sait, d'ailleurs, que cette industrie n'a pas pour seul but de vendre, à des prix plus que rémunérateurs, des valeurs, cotées ou non, mais négociables, et que ces maisons et leurs agents clandestins essaient parfois d'écouler ainsi, parmi des populations ignorantes, des titres sans aucune autre valeur que celle du papier, ou même des titres volés.

On a vu des vendeurs pousser l'absence de scrupules jusqu'à fabriquer des imprimés représentant des titres de valeurs à lots, tout au moins disposés de manière à en donner l'illusion. Les acheteurs peu lettrés avaient pris ces imprimés pour des titres émanés des grands établissements de crédit dont les noms y figuraient très ostensiblement, de façon à accaparer l'attention (1).

1. Nimes, 26 nov. 1886, *La Loi*, 10 déc. 1886; Nancy, 1er déc. 1886 et note G. May, *G. Pal.* 87.1. 46 ; Orléans, 15 mars 1887, D. 88.5.302. Le Tribunal civil de Nice (9 juin 1896, *G. Trib.* 22 septembre 1896. *Le Droit*, 3 octobre 96) donne de l'un de ces imprimés la description suivante : « on avait remis à l'acheteur, pour quittancer le premier « versement, effectué entre les mains de l'agent du vendeur, au « moment même de la conclusion du contrat, un récépissé de ver- « sement. Ce récépissé était placé au bas d'une feuille imprimée, « encadrée de vignettes de couleur violette, portant en tête, en carac- « tères moyens : *Caisse de l'Economie Nationale* ; au-dessous, en petits « caractères, la mention « récépissé d'une demande d'achat pour

Les établissements de crédit, émetteurs d'obligations à lots, ont souvent protesté contre ces agissements par des notes dans la presse ou dans les affiches annonçant leurs emprunts (1).

Ces faits pourraient, d'ailleurs, amener leurs auteurs sur les bancs de la police correctionnelle, en vertu de la loi du 11 juillet 1885, qui punit d'un emprisonnement de cinq jours à six mois et d'une amende de 16 francs à 2.000 francs ceux qui auront fabriqué, vendu, colporté ou distribué « tous « imprimés ou formules obtenus par un procédé quelconque « qui, par leur forme extérieure présenteraient avec les bil- « lets de banque, les titres de rentes... et généralement avec « les valeurs fiduciaires émises par l'Etat, les départements, « les communes ou établissements publics, ainsi que par des « sociétés, compagnies ou entreprises privées, une ressem- « blance de nature à faciliter l'acceptation desdits imprimés « ou formules, aux lieu et place des valeurs imprimées ».

« acquérir au moyen de versements mensuels » et au-dessous, « encore en gros caractères, « Une obligation de la Ville de Paris « 4 p. 0/0, emprunt 1865 ». En fait, dit le Tribunal, « cette der- « nière mention surtout était de nature à surprendre la bonne foi et « la crédulité des personnes qui, comme X..., sont privées d'ins- « truction et dépourvues des notions même les plus élémentaires « en matière d'opérations d'achat et de vente d'obligations ».

1. M. Cordelet, rapporteur au Sénat du projet de loi sur les ventes de valeurs à lots, en cite un exemple intéressant emprunté à une note du Crédit Foncier ainsi conçue : « Des agents d'un certain nom- « bre de maisons financières proposent l'acquisition d'obligations « du Crédit Foncier, payables moyennant des versements mensuels « dont le total représente un prix bien supérieur à la valeur de « l'obligation. *Les titres contenant l'engagement de ces maisons ne sont « nullement des obligations foncières ou communales et le Crédit Foncier « ne leur reconnaît aucune valeur.* — Le Crédit Foncier rappelle au « public qu'il est complètement étranger à ce genre de placement, « très préjudiciable aux souscripteurs, qui payent ainsi les titres de « 100 à 150 francs au-dessus du prix auquel on peut se les procurer « en Bourse ».

Au point de vue civil, il n'est pas douteux que des manœuvres de ce genre puissent vicier le consentement de l'acquéreur et lui permettre de poursuivre l'annulation de la vente.

29. De véritables délits d'escroquerie sont parfois commis par les agents des vendeurs à tempérament. Le tribunal correctionnel de Valence a été appelé à condamner une opération qui s'était réalisée dans des circonstances assez curieuses : l'agent du banquier vendeur, pour mieux en imposer aux acquéreurs, dont le plus grand nombre était illettré, s'était fait accompagner dans sa tournée par le garde-champêtre de la commune, se faisant passer lui-même, tantôt pour employé à la préfecture, tantôt pour attaché au Crédit Foncier. Des promesses de livraison avaient été remises par lui aux souscripteurs, promesses imprimées de façon à illusionner un acquéreur inexpérimenté et à lui faire croire que c'était le titre acheté par lui qui était immédiatement remis : on s'était bien gardé, d'ailleurs, de détruire cette croyance. Une condamnation sévère fut prononcée contre l'agent, et le banquier se vit déclarer civilement responsable des actes de son préposer en force des termes de l'art. 1384 § 3 du Code civil (1).

Les agissements de cette nature, bien qu'ils se produisent fréquemment dans la pratique, se présentent rarement devant les tribunaux leurs fauteurs prenant soin d'écarter préalablement les témoins : en sorte que les manœuvres frauduleuses ou l'escroquerie sont, le plus souvent, impossibles à démontrer.

1. Tr. corr. Valence, 6 novembre 1885, *G. Pal.* 87. 1. 58 ; Dans le même sens Trib. corr. de Bourg, 16 mai 1892, *inédit* ; mais cette dernière décision fut réformée, sur appel, le 6 juillet 1892 par la Cour de Lyon, qui déclara « que les commettants ne peuvent être « responsables du dommage causé par leurs proposés que dans les « fonctions auxquelles ils les ont employés ; qu'en l'espèce C. et B., « banquiers, n'avaient pas autorisé D., leur courtier à se prévaloir « de la fausse qualité qu'il avait prise ; qu'ils avaient ainsi prouvé « leur bonne foi ».

30. En dehors même de ces hypothèses, où s'étaient manifestées des pratiques franchement dolosives, nous constaterons que, le plus souvent, l'acquéreur n'est pas suffisamment éclairé sur les conséquences de l'engagement qu'il souscrit et qu'on lui dissimule en partie ; ou bien qu'on lui fait concevoir des espérances mensongères (1).

On s'adresse à des ouvriers, à des paysans, gens pour la plupart illettrés ne sachant pas exactement ce que sont une valeur à lots, le cours de la Bourse, une vente. On se garde bien de leur indiquer le prix, au cours de la Bourse, du titre vendu, on ne leur dit ni le quantum de la majoration, ni sa justification. On mentionne en lettres capitales le nombre des tirages auxquels pourront participer les obligations vendues, pendant une période de cinq ou dix années, ce qui fait croire au public inexpérimenté auquel on s'adresse, que les derniers tirages auront lieu à une période assez rapprochée et que les primes ou les lots attachés à leurs titres leur seront ou pourront leur être rapidement acquis. On affirme aux acquéreurs que s'ils se trouvent, à un moment donné, hors d'état de continuer leurs versements, toutes les sommes payées leur seront immédiatement restituées ; cette affirmation jointe aux avantages qu'on leur énumère avec une gradation savante, leur fait accepter un prix qui, dès lors ne leur paraît pas excessif (2).

A raison de ces circonstances on ne saurait admettre, a-t-il paru aux juges, que le prix fixé avait été sérieusement débattu et accepté : aussi le contrat à l'occasion duquel s'étaient produits ces agissements fut-il annulé pour vice du consentement.

1. Tr. civ. Seine, 14 juin 1898, *G.Pal*, 98.2. 145 ; *id.* 6 déc. 1898, *Gaz. Trib.* 99. I. 2. 133 ; Trib. com. Corbeil, 2 août 1898, *Gaz. Trib.* 99, I. 2. 5. et note.

2. Nîmes, 26 nov. 1886, précité ; Trib. civ. de Carpentras, 4 fév. 1890, confirmé par arrêt de la Cour de Nîmes du 18 nov. 1890, *Mon. Jud. du Midi*, n° 76, 28 décembre 1890.

31. Les maisons de vente à tempérament prennent le plus souvent des noms pompeux, bien faits pour impressionner la clientèle naïve à laquelle elles s'adressent : « *Alliance du* « *Crédit et de l'Epargne* », « *Caisse Générale Française* « *d'Epargne* », « *Caisse de l'Economie Nationale* », « *Caisse* « *d'Epargne et de Crédit* », « *Société du Crédit agricole de* « *France* », *Banque d'Epargne* », etc., etc. — Les mots « *Epargne* » et surtout « *Caisse d'Epargne* », reviennent souvent dans ces dénominations.

L'article 13 de la loi du 20 juillet 1895, sur les Caisses d'Epargne, est venu remédier à cet état de choses en interdisant de « donner le nom de *Caisse d'Epargne* à tout établis- « sement qui n'aurait pas été autorisé conformément aux « prescriptions de la loi du 5 juin 1835 », à peine d'une amende de 25 à 3.000 francs et d'un emprisonnement de trois mois à deux ans pour les fondateurs et directeurs des établissements constitués en contravention à ces prescriptions.

32. Les ventes, même dégagées de tout cet appareil de manœuvres indélicates ou frauduleuses, ne sont guère plus recommandables par leurs résultats. Elles reçoivent le plus souvent l'une ou l'autre des trois solutions suivantes :

1). Ou bien l'acquéreur s'apercevra au bout de quelque temps qu'il a été joué, qu'il a souscrit des engagements trop rigoureux et il préfèrera se laisser exécuter en Bourse, perdant toujours ainsi une somme plus ou moins importante, qui est la différence entre le prix consenti et le prix de vente en Bourse (à moins qu'une résiliation amiable n'intervienne moyennant abandon au vendeur des acomptes déjà versés) (1) ; il en sera de même quand il se trouvera ne plus pouvoir faire face à des engagements trop lourds pour lui.

2). Ou bien, préférant payer cher son titre mais l'obtenir

1. Premier exemple cité par M. Cordelet, dans son rapport.

enfin, et toujours obsédé par cette idée du lot qu'il agnegra peut-être, il continuera à verser régulièrement les sommes convenues et, son engagement accompli, il apprendra, mais un peu tard, que la maison avec le courtier de laquelle il avait traité à disparu et que le courtier lui même est introuvable. Il ne peut obtenir livraison de son titre, et il a beau se plaindre, l'affaire est vite oubliée, tandis que la maison de finance, sous une autre raison sociale, et le courtier, sous un autre nom, vont faire des victimes dans une autre province.

3). Ou bien encore, son vendeur ayant gagé le titre, comme la clause de nantissement (1) l'autorisait à le faire, lui apprendra que le créancier gagiste, non remboursé, l'a exécuté ; un recours pécuniaire est, dans ce cas, illusoire, les maisons venderesses opérant sans capitaux et n'offrant aucune surface (2).

33. Si même le titre est livré, l'acheteur a encore été frustré de la différence entre le prix de vente consenti et le cours de la Bourse. Nous avons vu quelles énormes majorations de prix (généralement des 3/5) imposent les vendeurs à leurs trop confiants acquéreurs. Si nous considérons l'importance de ces transactions, si considérable qu'on a évalué (3) à *douze millions* les valeurs en cours de négociation par ce procédé, ce qui enlève en pure perte *tous les deux ans*, environ les 3/5 de ce chiffre, soit *sept millions deux cent mille francs*, à la petite épargne, nous aboutirons forcément à cette conclusion, que des mesures protectrices étaient nécessaires.

34. En Droit, la plupart des clauses stipulées en faveur du vendeur et que l'on doit déclarer valables, sont manifes-

1. La clause de nantissement, interdite par l'article 4 de la nouvelle loi autorisait le vendeur à engager le titre chez des tiers, en garantie d'avances qui lui étaient faites ; Voir ci-après, n° 81.

2. Exposé des motifs du premier projet de loi, *J. Off.* Chambre, sess. extraord. 1890. Annexe n° 946, p. 336.

3. M. Cordelet dans son rapport. *C. f.* ci-dessus, n° 21.

tement contraires à l'esprit de la loi prohibitive des loteries sans que, néanmoins, aucun texte formel, aucun principe indubitable permette de les annuler.

La loi du 21 mai 1836 a été faite à une époque où l'on ne prévoyait pas, où l'on ne pouvait pas prévoir le développement des émissions de valeurs à lots et les négociations auxquelles elles donneraient lieu.

D'autre part, la sévérité de la jurispudence pour les vendeurs à tempérament et leurs combinaisons était un indice dont on ne devait pas méconnaître la portée. Nous avons constaté que cette sévérité va s'aggravant et que les vendeurs à tempérament semblent perdre peu à peu le terrain qu'ils avaient gagné. Leurs procédés en sont la cause.

Tout cela dénotait clairement l'insuffisance des dispositions législatives sur les loteries. Une législation nouvelle s'imposait, qui devait s'inspirer de deux idées générales : protéger la petite épargne par l'établissement de mesures propres à assurer la loyauté du contrat ; et poser une démarcation bien nette entre ce qui, dans les conventions, doit être permis et ce qui ne doit pas l'être, afin de couper court aux hésitations et aux divergences de la jurisprudence. — On y avait songé.

CHAPITRE III

LA VENTE A TEMPÉRAMENT DES VALEURS DE BOURSE ET LES CLAUSES QUI L'ACCOMPAGNENT, D'APRÈS LA LOI DU 12 MARS 1900. HISTORIQUE, TEXTE ET COMMENTAIRE DE LA LOI NOUVELLE.

§ 1. Travaux préparatoires

35. Dès le 25 octobre 1890, M. Royer, député de l'Aube, et plusieurs de ses collègues, dont M. Casimir-Périer, déposèrent sur le bureau de la Chambre une proposition de loi « tendant à réprimer les abus commis en matière de vente de valeurs de Bourse » et comprenant trois articles que nous reproduisons ici, parce qu'ils sont la base de tous les projets analogues (1).

Art. 1er. — « Sera déclarée nulle, sur la demande de l'ache-« teur, toute cession, quelque forme qu'elle emprunte, con-« sentie par acte sous signatures privées, de valeurs ou de « fractions de valeurs de Bourse dans l'un des cas suivants : « 1° si l'acte n'a pas été fait en double original; 2° si l'un des « originaux n'a pas été remis immédiatement à l'acheteur; « 3° si chacun des originaux n'indique pas clairement, en « toutes lettres et d'une façon apparente, le cours moyen de

1. *J. Off.*, Chambre, sess. extraord. 1890. Annexe n° 946, p. 336.

« la Bourse de Paris, dans la huitaine précédant la cession,
« de chacune des valeurs vendues, et le prix total de vente de
« chacune de ces valeurs ; 4° si l'acheteur n'a pas écrit en
« entier de sa main, en toutes lettres, au bas de chacun des
« originaux, un *bon* ou *approuvé* indiquant le prix d'achat et
« le cours de Bourse de chacun des titres. »

Art. 2. — « Le vendeur qui, par lui-même ou par ses
« agents, aura contrevenu aux prescriptions de l'article pre-
« mier, ou inséré dans l'acte des indications inexactes de
« nature à tromper l'acheteur sur la valeur et le prix d'achat
« du titre, ou les conditions de cet achat, sera passible des
« peines édictées par l'art. 423 du Code pénal, indépendam-
« ment de l'action en nullité et en dommages-intérêts de la
« part de l'acheteur. »

Art. 3. — « L'article 463 du Code Pénal sera applicable
« aux délits prévus par la présente loi. »

36. Le 26 novembre 1890, un rapport sommaire de M. Vallé, tout en faisant des restrictions sur le libellé de la proposition, demandait à la Chambre de voter la prise en considération (1).

Cette prise en considération fut en effet votée et le 23 juin 1892, M. Royer déposait un rapport (2) dans lequel il rappelait que ces ventes à tempérament donnaient lieu chaque jour à des plaintes et à des procès qui ne pouvaient aboutir à aucune sanction, la Cour de Cassation ayant souverainement décidé que le fractionnement et la majoration du prix n'étaient prohibés par aucune loi.

Pour remédier à cet état de choses, la commission chargée d'étudier la proposition, y fit quelques changements : elle demandait que la remise de l'un des doubles à l'acheteur fût

1. *J. Off.*, Chambre, sess. extr. 1890. Annexes, n° 1046, p. 447.
2. *J. Off.*, Chambre, sess. ord. 1892. Annexes, n° 2198, p. 1315.

constatée dans un écrit séparé ; elle modifiait l'article 2 primitif, notamment en faisant de l'agent intermédiaire un simple complice et en punissant le vendeur qui, à toute réquisition, ne pouvait justifier de la possession du titre vendu et ce, nonobstant stipulation contraire.

La proposition ainsi modifiée vint en discussion à la Chambre le 23 janvier 1893 ; l'urgence fut déclarée, et le texte adopté sans opposition (1).

37. Envoyée au Sénat, cette proposition fit l'objet d'un rapport de M. Cordelet, du 21 juillet 1893 (2). L'honorable sénateur, organe de la commission, modifia et compléta le texte voté par la Chambre des Députés, considérant d'abord qu'il n'y avait pas lieu d'établir des règles spéciales pour la vente au comptant des valeurs de Bourse, parce que ce serait entraver inutilement les opérations loyales et courantes, qui ne présentent pas les mêmes dangers que la vente à terme ; ensuite, qu'il n'y avait pas lieu non plus d'ériger en délit spécial la simple omission d'une ou plusieurs des formalités auxquelles on croyait devoir, pour éviter toute surprise, soumettre ces sortes d'opérations, car, « ce serait dépasser le but « et s'écarter des principes de notre droit pénal ; ce serait s'en « écarter plus encore que de frapper comme complice, en « dehors des conditions de l'article 60 du Code pénal, celui « pour le compte duquel aurait agi l'agent coupable du délit ».

La commission sénatoriale estima inutile d'exiger que la remise de l'un des originaux à l'acheteur fût constatée par une décharge séparée signée de lui, ni que l'acheteur écrivit un *bon* ou *approuvé* indiquant le prix d'achat et le cours en Bourse de chacun des titres, ce qui aurait été une dérogation grave au droit commun. Mais elle ajouta une disposition très

1. *Officiel*, Chambre, sess. ord., 1893, débats parl., p. 177.
2. *Ibid.*, Sénat, sess. extraord., 1893, déb. parl., p. 1451.

importante d'après laquelle « les paiements fractionnés ne « peuvent être échelonnés sur une durée de plus de deux « ans », disposition qui manquait certainement dans le projet primitif, et qui empêche la réduction trop grande de l'importance de chaque versement. Nous savons que cette facilité coûte généralement fort cher à l'acheteur car, dans la plupart des cas, il paye, sous forme d'intérêts, d'avances ou de commissions, environ 12 0/0 par an, alors que les titres lui rapportent net moins de 2 0/0, si l'on tient compte de la majoration du prix. La commission du Sénat exigeait également qu'on ajoutât dans l'acte, au prix, représenté par le versement immédiatement opéré et le total des mensualités à percevoir, le montant des frais de timbre et de recouvrement « qui ne laissait pas que d'augmenter le prix lui-même d'une « charge appréciable », afin que le souscripteur se rendît bien compte, en signant, de toute la gravité de l'engagement qu'il allait prendre.

La commission précisait encore la sanction garantissant la conservation du titre et, par suite, le droit aux lots, en déclarant applicable au vendeur qui ne pourrait représenter le titre vendu, l'article 408 du Code pénal, qui punit les abus de dépôt d'amende et de prison.

Un article avait été ajouté, interdisant aux établissements qui vendent à crédit des valeurs à lots, de faire entrer dans leur dénomination les mots *Caisse d'Epargne*.

38. Le Sénat, dans ses séances des 18 décembre 1893 et 19 janvier 1894 (1), examine le projet de sa commission, et divers amendements furent votés, qui la modifièrent quelque peu, sinon au fond, du moins dans la forme. On exigeait surtout que le contrat portât l'indication claire et apparente :

1. *J. Off.* Sénat, sess. extraord., 1893, déb. parl., p. 1451-1455 ; *ibid.* Sénat, sess. ord., 1894, débats parl., pp. 38, 39, (observations Cordelet).

1° de l'un des cours cotés à la Bourse de Paris dans les quatre jours précédant la cession et, à défaut, le dernier cours coté ; 2° le numéro de chacune des valeurs vendues ; 3° le prix total de vente de chacune des valeurs, y compris tous frais de timbre et de recouvrements par la poste ou autrement ; le taux d'intérêt, les délais et les conditions de remboursement.

39. Renvoyée à la Chambre le 13 janvier 1894, la proposition fut rapportée le 17 mai suivant par M. Clausel de Coussergues (1), qui demanda quelques modifications ; il demanda qu'on étendît les dispositions de l'article 1er aux valeurs non cotées à la Bourse, en se servant du terme général de *valeurs de Bourse*, qui a un sens bien déterminé dans notre langue juridique, depuis l'impôt sur les opérations de Bourse, établi par la loi du 28 avril 1893 (art. 28). D'un autre côté, il défendit la liberté des ventes à terme de valeurs et précisa que la loi ne pourrait s'appliquer qu'aux ventes à tempérament : plus exactement, « aux seules cessions faites par mai-« son de vente à tempérament ou crédit ».

40. M. Clausel de Coursergues étant mort avant que la proposition pût venir en discussion, la commission chargea M. Bertrand de faire un rapport supplémentaire, qui fut déposé le 9 juillet 1897 (2) et dans lequel la proposition était encore légèrement transformée ; à l'article 3, notamment, se basant sur un amendement de M. Georges Graux on ajouta : « Faute par l'acheteur de satisfaire à tout ou partie de l'enga-« gement par lui souscrit, le vendeur aura le droit, huit « jours après une mise en demeure par lettre recommandée, « de faire vendre à la Bourse par le ministère d'un agent de « change la valeur qui a fait l'objet du contrat. L'opération sera

1. *Officiel*, Chambre, sess. ord., 1894. Annexes, n° 634, p. 822.
2. *Officiel*, Chambre, sess. ord., 1897. Annexes, n° 2635, p. 1524 ;

« arrêtée et liquidée à la date de cette vente. Le vendeur « se remboursera sur le produit net des sommes dûes en « capital, intérêts et frais. Le surplus, s'il y en a, sera remis à « l'acheteur ». Ce qui devrait mettre fin aux hésitations de la jurisprudence sur la validité de la clause de résiliation.

Sur l'article 4, la commission repoussa un amendement du vicomte d'Hugues, qui demandait que le vendeur lui-même fît opposition sur le titre vendu au nom de l'acheteur ; cette disposition aurait, en effet pu en cas de fraude, être préjudiciable à un tiers porteur innocent, et, en outre, aurait empêché même l'encaissement des coupons du titre à l'échéance. — L'article 6, prohibant l'emploi de la dénomination de *Caisse d'Epargne* disparaissait, rendu inutile par l'article 13 de la loi du 20 juillet 1895.

On ne trouva pas le temps de voter cette loi, pourtant bien utile, avant la fin de la législature de 1893-1898 et le projet s'est trouvé forclos.

41. Au début de la session extraordinaire de 1898, le 25 octobre, le Garde des Sceaux, reprenant la proposition au nom du gouvernement, déposa un projet légèrement modifié. Il reproduisait les quatre prescriptions de l'ancien article 2 en stipulant qu'elles seraient, au cas de cession faite par acte authentique, portées, dans l'acte même ; si l'acte était sous-seings privés, les indications seraient mises en toutes lettres et d'une façon apparente, dans les deux originaux.

Pour les autres articles, le Ministre de la Justice n'avait fait que transcrire les dispositions adoptées par la commission de la précédente législature. Le projet gouvernemental fut renvoyé à une nouvelle commission (1).

1. Le texte du projet définitif, qui semblait devoir être la nouvelle loi, était ainsi conçu :

Article 1er. — « Sera déclarée nulle, sur la demande de l'acheteur, « sans préjudice de tous dommages-intérêts, même s'il y a eu com-

42. Finalement, et pour éviter un nouveau renvoi au Sénat, ce qui eût peut-être prolongé la discussion de dix ans encore,

« mencement d'exécution, toute cession de valeurs, ou parts de « valeurs de Bourse, faite par maison de vente à tempérament ou « crédit, moyennant un prix payable à terme, en totalité ou en partie « si elle contrevient à l'une des prescriptions des articles 2 et 3 ci- « après. »

Article 2. — « La cession ne peut être faite que par acte authenti- « que ou sous seings privés. L'acte doit indiquer : 1° le numéro de « chacune des valeurs vendues ; 2° le prix total de vente de chacune « des valeurs, y compris tous frais de timbre et de recouvrement « par la poste ou autrement ; 3° le taux de l'intérêt, les délais et les « conditions de remboursement ; 4° et, si la valeur est cotée à la « Bourse de Paris, le cours de l'un des quatre derniers jours précé- « dant la cession, et à défaut, le dernier cours coté. Si l'acte est sous « seings privés, les indications ci-dessus prescrites, seront, dans « chaque original, insérées en toutes lettres et d'une façon appa- « rente ».

Article 3. — « Les paiements ne peuvent être divisés qu'en frac- « tions égales ; ils ne peuvent être échelonnés sur une durée de plus « de deux ans ;

« Faute par l'acheteur de satisfaire à tout ou partie de l'engage- « ment par lui souscrit, le vendeur aura le droit, huit jours après « une mise en demeure par lettre recommandée, de faire vendre à « la Bourse, par le ministère d'un agent de change, la valeur qui a « fait l'objet du contrat. L'opération sera arrêtée et liquidée à la « date de cette vente. Le vendeur se remboursera, sur le produit « net, du montant des sommes dûes en capital, intérêts et frais. Le « surplus, s'il y en a, sera remis à l'acheteur ».

Article 4. — « Le vendeur est tenu de conserver le titre vendu. Il « ne peut s'en dessaisir, ni le mettre en gage. Il doit le représenter « à toute réquisition de l'acheteur. Toute stipulation contraire est « nulle. Il en est de même de toute clause ou de toute mention déro- « geant directement ou indirectement aux règles générales de la « compétence.

Article 5. — « Le vendeur qui aura détourné, dissipé ou mis en « gage, au préjudice de l'acheteur, le titre qu'il avait vendu, sera « puni des peines portées en l'article 406 du Code Pénal.

« Les tribunaux pourront appliquer les dispositions de l'arti- « cle 463 du Code pénal, sur les circonstances atténuantes ».

(*J. Off.*, Chambre, sess. extraord., 1898. Annexes, n° 280, p. 75).

la Chambre n'a rien trouvé de mieux que d'adopter sans aucune modification le texte qui lui était parvenu du Sénat en 1894(1) et qui est ainsi devenu la loi du 12 mars 1900. En voici le texte (2).

§ 2. Texte et commentaire.

LOI AYANT POUR OBJET DE RÉPRIMER LES ABUS COMMIS EN MATIÈRE DE VENTE A CRÉDIT DES VALEURS DE BOURSE.

43. *Art. 1er.* — « Sera déclarée nulle, sur la demande de « l'acheteur, sans préjudice de tous dommages-intérêts, « même s'il y a eu commencement d'exécution, toute cession « quelque forme qu'elle emprunte, consentie par acte sous « signatures privées, de valeurs ou parts de valeurs cotées à « la Bourse moyennant un prix payable à terme en totalité ou « en partie, si elle contrevient à l'une des prescriptions des « articles 2 et 3 ci-après.

2. — « L'acte doit être fait en double original et chacun « des originaux en contenir la mention.

« Chaque original doit indiquer clairement, en toutes lettres « et d'une façon apparente : 1° l'un des cours cotés à la « Bourse de Paris dans les quatre jours précédant la cession « et à défaut, le dernier cours coté ; — 2° le numéro de cha- « cune des valeurs, vendues ; — 3° le prix total de vente de « chacune des valeurs y compris tous frais de timbre et de « recouvrement par la poste ou autrement ; — 4° le taux « d'intérêt, les délais et conditions de remboursement ».

3. — « Les paiements fractionnés ne peuvent être échelon- « nés sur une durée de plus de deux ans.

1. *J Off.* Chambre, sess. ord. 1900, déb. parl., p. 795, (séance du 9 mars 1900).

2. *J. Off.*, (partie officielle) 18 mars 1900, p. 1653.

4. — « Le vendeur est tenu de conserver le titre vendu. Il « ne peut ni s'en dessaisir, ni le mettre en gage. Il doit le « représenter à toute réquisition de l'acheteur.

« Toute stipulation contraire est nulle.

« Il en est de même de toute clause ou de toute mention dé- « rogeant directement ou indirectement aux règles générales « de la compétence ».

5. — « Le vendeur qui aura détourné, dissipé ou mis en « gage, au préjudice de l'acheteur, le titre qu'il avait vendu « sera puni des peines portées en l'article 406 du Code « Pénal. L'art. 463 pourra être appliqué ».

6. — « Il est interdit aux établissements qui se livrent à la « vente à crédit des valeurs de Bourse de faire entrer dans « leur dénomination les mots *Caisse d'Epargne*. Leurs di- « recteurs sont en cas de contravention à cette défense, pas- « sibles d'une amende de 25 à 3.000 francs ».

7. — « Les dispositions de la présente loi ne sont pas « applicables aux ordres de Bourse ».

44. L'explication de cette loi, qui soumet à certaines exigences de forme les ventes à crédit de valeurs de Bourse, est des plus simples. Nous examinerons d'abord les conditions de forme, ensuite les conditions de fond, en renvoyant, pour l'explication des articles 4 et 5, à l'étude détaillée que nous ferons des diverses clauses qui accompagnent les ventes à tempérament de valeurs à lots, dans la pratique.

Le législateur n'a eu d'autre but, dans cette loi, que de moraliser les contrats auxquels elle s'applique, en imposant des formalités destinées à éclairer l'acheteur sur les conséquences de l'engagement qu'il souscrit. Le principe de liberté, qui domine les contrats du Droit français, autant que l'impossibilité de régler minutieusement et définitivement les difficultés qui peuvent se présenter, ont interdit au rédacteur de la loi d'entrer dans tous les détails que nous serons amené à expo-

ser au chapitre suivant et d'empiéter ainsi sur le domaine de la jurisprudence. « Ces mesures », a-t-il été fort justement dit « n'atteignent ni la liberté ni la capacité des parties con- « tractantes ; elles tendent seulement à éclairer l'acheteur sur « les conditions du contrat qui lui est proposé, à établir « qu'il s'en est rendu compte et à en garantir la loyale exé- « cution (1).

45. 1) Portée d'application de la loi. — Malgré l'apparente généralité de ses termes, la nouvelle loi atteint seulement les *ventes à tempérament* de valeurs de Bourse : c'est elles uniquement que l'on a visées. Les travaux préparatoires le démontrent (2) et l'article 7 le dit non moins clairement. « Les dispositions de la présente loi ne sont pas applicables « aux ordres de Bourse ».

Le dernier projet soumis à la Chambre disposait plus clairement, dans l'article 1er : « Sera déclarée nulle..., etc..., « toute cession... *faite par maison de vente à tempérament ou « crédit...*, etc... »

Enfin, les ventes à tempérament *constatées par acte authentique*, échappent aux prescriptions de la loi. Un notaire, en effet, ne manquerait pas d'éclairer l'acheteur sur la portée de son acte : le but de la loi serait ainsi atteint. Il est donc inutile de soumettre à des formes particulières les ventes ainsi constatées.

A prendre le texte de l'article 1er à la lettre, il semblerait

1. Rapport Royer, Chambre des députés, séance du 23 juin 1892, *Officiel*, Chambre, sess. ord., 1892, déb. parl., p. 916.

2. « Le projet de la Chambre visait toutes les ventes de valeurs de « Bourse, au comptant ou à crédit. La Commission écarte les opé- « rations au comptant, qui sont toujours loyalement faites, se trai- « tent en pleine connaissance de cause, sans crainte de majoration « autre qu'une légère commission prélevée par le banquier. *A for- « tiori*, la loi ne s'applique-t-elle pas aux ordres de Bourse ». Rapport Cordelet, *J. Off.*, Sénat, 1893, déb. parlem , pp. 1451, 1455.

bien aussi que la nouvelle loi laisse de côté les *ventes verbales*. Mais nous allons voir qu'il n'en est rien.

Enfin, la loi ne s'applique pas à toutes les valeurs de Bourse, mais uniquement aux valeurs *cotées à la Bourse* (article 1er).

46. 2) Conditions de forme. — a) *Obligation de rédiger un acte écrit pour constater la vente.* — L'article 1er, par sa formule ambiguë, paraît autoriser les ventes verbales de valeurs de Bourse : elles ne seraient soumises à aucune forme particulière et les parties auraient toute liberté de stipuler ce qu'il leur conviendrait, dans un contrat de cette nature.

Une telle interprétation n'est pas admissible : on ne pourrait pas, en effet, dire plus clairement qu'il est permis à quiconque de tourner la loi. Si une semblable opinion prévalait, on verrait immédiatement toutes les ventes de valeurs à lots affecter la forme verbale : pour un prix de vente inférieur à 150 francs aucune difficulté de preuve ne pourrait surgir; au-dessus de 150 francs, un commencement de preuve par écrit, puisé dans les livres du vendeur ou la correspondance des parties, autoriserait la preuve testimoniale. La loi se trouverait inutile et l'on verrait renaître infiniment plus criants et plus nombreux les désastreux abus que nous avons constatés et que le législateur s'est donné précisément mission de réprimer.

Toutes les ventes à tempérament étaient constatées par acte sous-seings privés, au moment de la rédaction du projet de loi: le législateur a raisonné dans l'hypothèse courante, mais il n'a évidemment pas voulu y limiter ses décisions.

Les travaux préparatoires, au besoin, suffiraient à lever tous les doutes. C'est ainsi que, dans son rapport sur le projet de loi (1), le sénateur Cordelet rattache à la nécessité de prévenir l'acquéreur de la portée de ses engagements, l'obligation

1. *J. Off.*, Sénat, 1893, déb. parl., pp. 1451, 1455.

imposée par l'article 2 du projet, de rédiger en double original l'écrit sous seings-privés constatant la vente.

M. Clausel de Coussergues, dans son rapport sur la proposition de loi renvoyée à la Chambre après le vote du Sénat, faisait observer avec beaucoup de raison que cette disposition n'était pas claire et que, pour exprimer fidèlement la pensée de ses rédacteurs, il fallait ajouter aux exigences de l'article 2 celle de rédiger l'acte par écrit (1).

Reconnaissant le bien fondé de cette critique, la commission transforma ainsi la formule de l'article 2 : « *La cession ne peut « être faite que par acte authentique ou sous seings privés...* » Cette rédaction, acceptée par la Chambre, fut maintenue en seconde lecture et reproduite dans le texte présenté aux suffrages de nos législateurs quand le Garde des Sceaux de Novembre 1898 eut repris pour son compte la proposition devenue caduque avec la précédente législature (2). Depuis lors, cet article n'a fait l'objet d'aucune discussion et si la proposition votée par le Sénat en 1894 a été définitivement adoptée sans modification, ç'a été uniquement pour abréger et pour éviter les lenteurs que n'eût pas manqué d'entraîner un nouveau renvoi à la Chambre Haute.

Le second texte avait, de même que les travaux préparatoires antérieurs, interprété l'article 1er : cette interprétation conserve sa valeur et ne manquerait pas de prévaloir au cas où des divergences irréductibles dans la jurisprudence nécessiteraient l'intervention du pouvoir législatif pour éclairer ce texte quelque peu obscur.

Quant à nous, il nous paraît certain qu'un acte écrit doit être exigé toutes les fois qu'il s'agit de constater une vente à tempérament de valeurs à lots.

1. Chambre des députés, séance du 17 mai 1894, *J. Off.*, Chambre sess. ord., 1894, Annexe n° 634, p. 822.

2 Voir ci-dessus, n° 41, en note.

47. b) *Rédaction d'un double original.* — « *L'acte doit être fait en double original et chacun des originaux en contenir la mention* » (article 2).

Cette disposition risque de devenir purement platonique. La mention du *fait double*, apposée sur l'original conservé par le vendeur, constituera une preuve irréfutable, puisqu'il est interdit de prouver « outre et contre le contenu aux actes » (art. 1341 du Code Civil). Il suffira de mentionner l'accomplissement de cette formalité sur le titre du vendeur : peu importera qu'elle ait été ou non réellement accomplie.

Le projet primitif avait prévu la difficulté. L'article 2 disposait, en effet, dans son troisième alinéa : « Sera déclarée « nulle sur la demande de l'acheteur toute cession, etc...

« 1° Si l'acte n'a pas été fait en double original ;

« 2° *Si l'un des originaux n'a pas été remis immédiatement à l'acheteur et si cette remise n'est pas constatée par une décharge séparée signée par lui* » (1).

Il est regrettable que le Sénat ait cru devoir supprimer cette utile disposition.

48. c) *Mentions que doivent contenir les originaux.* — « *Chaque original doit indiquer clairement, en toutes lettres et d'une façon apparente : 1° l'un des cours cotés à la Bourse de Paris dans les quatre jours précédant la cession, et, à défaut, le dernier cours coté; 2° le numéro de chacune des valeurs vendues ; 3° le prix total de vente de chacune des valeurs, y compris tous frais de timbre et de recouvrements par la poste ou autrement ; 4° le taux d'intérêt, les délais et conditions de remboursement* » (article 2).

L'énumération est suffisamment claire et complète pour se passer de longs commentaires.

1. *J. Off.*, Chambre, sess. ord., 1893, déb. parl., p. 177, (séance du 23 janvier 1893).

Lors de la vente, ou plutôt, *au moment où le contrat sera passé*, le vendeur devra indiquer le prix du titre vendu, en Bourse de Paris, dans les quatre jours précédents et, à défaut, le dernier cours coté.

Il devra indiquer en même temps le numéro de la valeur vendue, c'est-à-dire l'individualiser : cette exigence a pour but d'obliger les banquiers à ne vendre que des valeurs qu'ils ont en mains au moment du contrat et de les empêcher ainsi d'empiéter sur le domaine des agents de change, en même temps que de fournir aux acheteurs une garantie plus efficace. Il est désormais interdit de stipuler un délai pour l'attribution du numéro (1).

49. Ces dispositions, remarquons-le, n'ont pas toute l'efficacité qu'on croirait pouvoir en attendre. Il sera facile aux vendeurs à tempérament de valeurs à lots ou à leurs agents de faire précéder la vente de pourparlers, de négociations verbales, à la suite desquels ils feront verser aux acheteurs une certaine somme contre un simple reçu. La vente ne sera conclue et le contrat ne sera rédigé qu'une fois toutes ces démarches et formalités accomplies, en sorte que les abus que l'on voulait éviter, à savoir la fixation d'un prix exagéré, à la faveur de l'ignorance où se trouve l'acheteur du cours de la Bourse et la vente d'une obligation que le vendeur ne possède pas encore pourront, avec un peu d'ingéniosité de la part des banquiers interlopes, se reproduire. Une fois que l'acquéreur, séduit par de belles promesses, aura versé soixante ou quatre-vingts francs, il sera bien facile de lui faire souscrire l'engagement d'acheter ferme une valeur à lots pour une somme exorbitante, et cela quel que soit le cours de la Bourse. Sans compter que le naïf acheteur ignorera le plus souvent la signification du cours de la Bourse et la portée

1. Voir ci-après, nº 76.

exacte des mentions figurant dans les imprimés qu'on lui fera signer.

50. Au prix total de vente de chacune des valeurs vendues, devra être ajouté le décompte, en tout cas le montant global des frais de timbre de recouvrements par la poste ou autrement. La mention de ces accessoires, qui font partie intégrante du prix, a été exigée pour bien prévenir l'acheteur de toute l'importance de son acte. Ces accessoires ne sont pas quantité négligeable : les taxes postales, qui s'élèvent à 0 fr. 40 pour un mandat de 5 fr. et 0 fr. 45 pour 10 fr., font un total de 4 fr. 80 à 10 fr. par an, en moyenne, à débourser par l'acheteur (1).

On exige également l'indication du taux de l'intérêt, des délais et des conditions de remboursement. Il existe, en effet, de ces valeurs qui ne produisent pas d'intérêts, par exemple les bons du Crédit Foncier, qui ne rapporteront rien pendant les 75 ans que durera l'amortissement (2).

51. d) *Sanction de ces dispositions.* — C'est une sanction énergique : la *nullité d'ordre public*, qui ne peut pas être couverte par une ratification, ni même un commencement d'exécution.

Une action en dommages-intérêts peut, en outre, être exercée par l'acquéreur lésé contre le vendeur peu scrupuleux (article 1er).

52. 2) Conditions de fond. — a) *Limitation de la durée du crédit.* — « *Les paiements fractionnés ne peuvent être échelonnés sur une durée de plus de deux ans* » (article 3).

Les ventes à tempérament de valeurs à lots se prolongeaient pendant trois, quatre, cinq et même six années, au grand détriment de l'acheteur qui se trouvait, en fin de compte, avoir

1. Rapport Cordelet, précité.
2. *Ibid.*

payé (y compris les frais de recouvrement, les intérêts, etc.), au minimum, un intérêt de 12 0/0 l'an, alors que les titres vendus ne rapportaient, en tenant compte de la majoration, qu'un intérêt de 1 1/2 à 2 0/0 au maximum, ce qui était véritablement désastreux.

Le vendeur avait donc un intérêt considérable à étendre la durée de l'opération, tandis que l'acquéreur a tout bénéfice à la voir limiter rigoureusement.

« Il est d'ailleurs fort imprudent, de la part des acquéreurs, « de prendre des engagements qui doivent s'exécuter men- « suellement, c'est-à-dire douze fois par an, pendant une durée « de cinq à six années.

« Savent-ils souvent si l'année suivante, ou dans tous les « cas, dans trois ou quatre ans, ils seront en état de faire ce « qu'ils peuvent faire actuellement, c'est-à-dire ces petits ver- « sements mensuels ? (1) »

Pour éviter tous ces inconvénients et tous ces aléas, la loi nouvelle limite à deux ans la durée du crédit. Les mensualités plus élevées que devra verser l'acheteur (puisque la vente des titres fractionnés est interdite) le feront évidemment réfléchir avant de souscrire un engagement définitif.

Cette disposition est, comme celles de l'article 2, sanctionnée par une nullité absolue et d'ordre public.

53. b) *Obligation imposée au vendeur de conserver le titre vendu.* — « *Le vendeur est tenu de conserver le titre vendu. Il ne peut ni s'en dessaisir ni le mettre en gage. Il doit le représenter à toute réquisition de l'acheteur. Toute stipulation contraire est nulle...* » (art. 4).

La loi interdit une clause devenue de style dans les ventes à tempérament, par laquelle le vendeur, demeuré détenteur du titre vendu se réservait la faculté de l'engager en mains tierces, même en garantie d'avances à lui faites.

1. Rapport Cordelet, précité.

Cette clause, qui permettait au vendeur de faire un grand chiffre d'affaires avec une mise de fonds à peu près nulle, aboutissait en général à la spoliation de l'acquéreur, vis-à-vis duquel se commettaient ainsi de véritables abus de confiance que la loi pénale ne pouvait réprimer, puisque la victime y avait par avance formellement consenti (1).

Désormais, il sera interdit aux vendeurs d'insérer pareille clause dans leur contrat : une telle stipulation serait nulle et s'ils prenaient la liberté de mettre en gage ou de vendre les titres demeurés en leur possession, les pénalités de l'abus de confiance leur seraient appliquées, ainsi que dispose l'article 5. Le même article autorise l'application facultative des circonstances atténuantes.

54. Le vendeur sera tenu de conserver par devers lui et sans pouvoir s'en dessaisir, l'obligation vendue. Cette disposition ne doit pas être judaïquement interprétée. Il serait permis, par exemple, au vendeur, de déposer les titres dans un coffre-fort loué par lui dans un établissement financier. Rien de plus louable que cette pratique qui met à l'abri des chances de vol des titres au porteur dont le nombre et l'importance sont souvent considérables. Le dépôt laisse au vendeur la propriété et la libre disposition des valeurs, il ne saurait tomber sous le coup de l'article 5. Les travaux préparatoires nous donnent, au surplus, une solution formelle à cet égard (2).

Désirant empêcher l'article 4 de devenir lettre morte, le législateur organise un droit de contrôle au profit de l'acquéreur. Il est, en effet, on ne peut plus commode, aujourd'hui, de se réfugier à l'étranger après avoir fait de nombreuses dupes. Le droit qui appartient désormais à l'acheteur d'un

1. Voir ci-après, nos 81 et suivants.

2. *Rapport supplémentaire* Bertrand, Chambre des députés, séance du 9 juillet 1897, *J. Off.*, Ch., déb. parl., sess. ord. 1897, p. 1921, Annexes, sess. ord., n° 2635, p. 1524.

titre d'aller, quand il lui plaira, s'assurer de son existence dans les caisses du vendeur, opérera sur ce dernier une efficace et salutaire contrainte.

55. c) *Interdiction de déroger aux règles ordinaires de la compétence.* — « *Il en est de même* (c'est-à-dire est pareillement nulle) *de toute clause ou de toute mention dérogeant directement ou indirectement aux règles générales de la compétence* » (art. 4, § 3).

Une clause devenue de style dans les contrats de vente à tempérament, attribuait compétence au tribunal de la Seine. Le législateur a pensé que, dans ces sortes de contrats, cette clause devait être proscrite parce que ceux qui l'acceptent n'en comprennent pas l'importance et ne savent pas les inconvénients, les ennuis de toute sorte et les frais auxquels elle peut les exposer éventuellement (1).

56. 3) Interdiction aux maisons de vente a tempérament de valeurs de Bourse de prendre certaines dénominations. — « *Il est interdit aux établissements qui se livrent à la vente à crédit des valeurs de Bourse de faire entrer dans leur dénomination les mots « Caisse d'Epargne ». Leurs directeurs sont, en cas de contravention à cette défense, passibles d'une amende de 25 à 3.000 francs* » (art. 6).

Cette disposition, qui fait double emploi avec l'article 13 de la loi du 20 juillet 1895 sur les caisses d'épargne (2), avait été supprimée par la Commission de la Chambre : elle a été admise par inadvertance. Ce qui montre une fois de plus la coupable légèreté avec laquelle sont votées nos lois.

La loi du 20 juillet 1895 punit (art. 13) d'une amende de 25 à 3.000 francs et d'un emprisonnement de trois mois à

1. Disposition analogue à celle de l'article 6 de la loi autrichienne du 7 avril 1896, sur les ventes à tempérament. Voir ci-après : « *Droit comparé* ».

2. Voir ci-dessus, n° 31.

deux ans, les fondateurs ou directeurs de maisons financières qui auront contrevenu à ses prescriptions. La peine sera plus légère, en vertu de la loi du 12 mars 1900, si les établissements financiers visés ont pour raison d'être la vente à crédit des valeurs de Bourse : en ce cas, l'amende seule devra être appliquée.

57. Tel est le sens des dispositions de la loi du 12 mars 1900. Nous allons examiner, en étudiant les clauses diverses qui accompagnent la vente à tempérament des valeurs de Bourse, quelles modifications cette loi nouvelle est venue apporter aux décisions de la jurisprudence sur la validité de chacune d'elles.

CHAPITRE IV

DES CLAUSES DIVERSES QUI ACCOMPAGNENT LA VENTE A TEMPÉRAMENT DES VALEURS DE BOURSE, D'APRÈS LA JURISPRUDENCE ET LA LOI NOUVELLE.

58. La vente à crédit de valeurs à lots est accompagnée de nombreuses clauses destinées, soit à protéger le vendeur contre l'insolvabilité ou le mauvais vouloir de l'acheteur ; soit à garantir à l'acquéreur certains avantages destinés à l'attirer et à lui faire conclure plus facilement un achat.

Nous étudierons séparément chacune d'elles, car elles s'appliquent à un objet placé par des lois particulières hors le droit commun et peuvent porter à ce droit spécial des atteintes de nature à les faire considérer, suivant leur gravité, soit comme entraînant la nullité de la vente toute entière, soit comme nulles individuellement et isolément, en tant que conventions accessoires.

La jurisprudence et la doctrine définitivement fixées sur la validité et la nullité de quelques-unes de ces clauses, sont encore hésitantes, ou en désaccord à l'égard d'un certain nombre d'entre elles.

Enfin, la loi du 12 mars 1900, en a interdit ou rendu impossibles quelques-unes.

59. Nous procèderons à cette étude dans l'ordre suivant :

Section I. — *Clauses favorables au vendeur.*

§ 1. — *Clauses reconnues licites par la jurisprudence.*

1) Rétention du titre en garantie du paiement.

§ 2. — *Clauses douteuses.*

2) Liquidation de l'opération pour non-paiement d'acomptes.

§ 3. — *Clauses illicites, d'après la jurisprudence ou la loi nouvelle.*

3) Stipulation d'un délai pour l'attribution du numéro.

4) Retenue des intérêts par le vendeur.

5) Autorisation réservée au vendeur d'engager le titre.

Section II. — *Clauses favorables à l'acquéreur.*

§ 1. — *Clauses licites.*

6) Faculté pour l'acheteur de se libérer par anticipation.

§ 2. — *Clauses douteuses.*

7) Remplacement du titre amorti pendant la période de crédit.

§ 3. — *Clauses illicites.*

8) Prime de remboursement à l'acheteur au cas d'amortissement sans lot pendant la période de crédit.

9) Libération du titre non intégralement payé, par le décès de l'acquéreur avant paiement complet.

10) Association entre acquéreurs.

11) Faculté de renonciation réservée à l'acquéreur.

SECTION I

Clauses favorables au vendeur

§ 1. — Clauses reconnues licites par la jurisprudence

1. Rétention de la valeur vendue a titre de garantie.

60. Une clause devenue de style, qui se retrouve dans toutes les ventes à tempérament sans exception, autorise le vendeur

à conserver la détention du titre vendu jusqu'à complète libération de l'acheteur.

Cette précaution est, en effet, indispensable dans des ventes où le fractionnement du prix, échelonné sur une longue période de temps, expose le vendeur à la perte de sa créance, par suite de la disparition ou du mauvais vouloir de l'acheteur ; c'est la seule garantie efficace qu'il lui soit possible de se réserver.

Cette convention ne porte aucune atteinte aux lois réglant la négociation des valeurs à lots, D'après cette législation spéciale, le vendeur doit transmettre à l'acquéreur tout ce qui constitue l'émolument attaché à la propriété d'une valeur à lots : le droit aux tirages et le droit aux intérêts (1). Or, ces deux avantages sont conférés à l'acheteur par la désignation qui lui est faite du numéro du titre vendu, par l'individualisation de ce titre, opération que l'on appelle « attribution du numéro » (2) : la livraison opérée par ce moyen est suffisante pour remplir le vœu de la loi ; l'acheteur peut, dès ce moment, toucher les intérêts trimestriels de son titre et concourir directement aux tirages attributifs de lots.

Le vendeur conserve seulement entre ses mains le symbole matériel et négociable du droit de créance qu'il a vendu. En sorte que l'acquéreur jouit de son titre, mais ne peut pas en disposer, tant qu'il n'aura pas acquitté la totalité de son prix d'achat : cette mainmise du vendeur sur le droit de disposition d'une chose dont la propriété ne lui appartient plus, est la plus simple en même temps que la plus efficace des garanties permises par la loi.

Aussi la jurisprudence n'a-t-elle fait aucune difficulté

1. Paris, 26 octobre 1886, S. 87. 2. 49.

2. Voir ci-après : *Stipulation d'un délai pour l'attribution du numéro*, n° 76.

pour reconnaître la validité d'une semblable convention (1).

La loi du 12 mars 1900 reconnaît l'existence de cette clause, dont elle règlemente les effets (article 4).

61. On ne semble pas bien fixé, néanmoins, sur la nature de ce droit de rétention du vendeur, ni sur son origine. Pour les uns, c'est un droit de rétention dérivant d'un contrat de nantissement accessoire à la vente (2).

Pour les autres, un dépôt (3).

D'autres décisions et c'est le plus grand nombre, ne s'expliquent pas sur ce point spécial et se bornent à constater la validité de la clause (4).

Il est évident que ce n'est pas là un droit de rétention dérivant d'une convention de gage accessoire à la vente ou indépendante de celle-ci : on ne trouve pas trace d'accords de cette nature (5). C'est tout simplement le résultat d'une convention qui modifie entre parties la portée de l'article 1612 du Code civil.

1. Voir notamment : Cass. civ., 14 mars 1894, D. 94. 1. 477; Trib. civ., Chartres, 6 janvier 1898, *G. Trib.* 98. I. 2. 469; Trib. com. Seine, 1er décembre 1898. *Le Droit*, 15 janvier 1899; Trib. civ. Arras, 5 juillet 1899, *G. Trib.*, 24 janv. 1900.

2. Dijon, 24 avril 1890, Baratte, p. 195; Lévy-Ullmann, *op. cit.*, n° 246; Cass., 25 mai 1894, *J. Trib. Com.*, 1895, p. 610; Trib. civ., Seine, 6 décembre 1898, *G. Trib.* (rec. mens.) 99. I. 2. 133; Paris, 28 mars 1900, *G. Pal.* 3 mai 1900; Cass. civ. rej., 30 avril 1900, *G. Trib.* 4 mai 1900, autre arrêt du même jour, et rapport de M. le Conseiller Crépon, *G. Trib.*, 15 mai 1900.

3. Poitiers, 12 nov. 1886, S. 87. 1. 238.

4. Trib. Nontron, 18 août 1886, S. 87. 2. 49; Trib. Avignon, 19 fév. 1889, Baratte, p, 185.

5. La Cour de Cassation, *Req. rej. 19 janv. 1859*, *S. 59. 1. 732*, fait application de cette idée à une vente de valeurs industrielles : le vendeur se réservait le droit de les retenir jusqu'à complet paiement et de les revendre pour en appliquer le montant à ce paiement s'il n'était pas effectué dans un certain délai ; la Cour a décidé que la convention ne contenait ni un nantissement, ni, partant, un pacte commissoire.

Le vendeur au comptant, a le droit, d'après ce texte, de retenir la chose vendue jusqu'à complet paiement du prix : les deux obligations de payer le prix et de livrer étant, en principe, corrélatives. L'article 1612 ne réserve pas le droit de rétention au vendeur qui accorde à son acquéreur un délai pour le paiement du prix : la délivrance, dans ce cas, « peut « être demandée dès que la vente a été formée, sans que la « concession d'un délai à l'acquéreur pour payer le prix « emporte de plein droit un semblable délai pour le vendeur « tenu de livrer ». Mais les parties peuvent déterminer l'époque de la délivrance et la reporter au moment du paiement définitif du prix d'acquisition : c'est ce qu'elles font ici et on doit, ici, comme en toute matière, suivre leur volonté (1) (art. 1134 du Code civil).

Cette clause est, en matière de vente à tempérament de valeurs à lots, le succédané du *pactum reservati dominii*, sous ses diverses formes, au moyen duquel les vendeurs de machines agricoles et appareils industriels cherchent à se garantir contre la faillite éventuelle de leur débiteur ou la saisie-gagerie de ses biens (2). Dans les deux cas, le vendeur enlève à la vente une de ses conséquences naturelles ; ici son succès est complet.

Nous nous trouvons donc en présence tout simplement, d'une clause valable affranchissant le vendeur à crédit de l'obligation de livraison immédiate qui lui incombe en principe, mais qui n'a aucun caractère d'ordre public.

« Cette stipulation fait partie de la convention de vente, est « licite, ne contrevient à aucune disposition de la loi..., ne « constitue pas un nantissement » (3). L'article 2075 du Code

1. Vigié, *Cours de Droit Civil*, t. III, p. 381 ; cbn. Trib. civ. de Toul, 16 juillet 1895, *inédit* (*Caisse l'Economie Nationale* c. *Vanlède*).

2. Voir ci-après, n° 102.

3. Cass. 19 janvier 1859, *précité*. Et Trib. corr. Lille, (2e cham-

Civil prescrivant des formalités pour le nantissement des créances, n'a donc rien à faire ici.

Il est, dès lors, évident qu'aucune controverse n'est possible sur la nature de ce droit de rétention : c'est celui-là même que l'article 1612 du Code Civil réserve au vendeur au comptant ; ce n'est pas le droit de rétention qui appartient au créancier gagiste. Ceci présente de l'intérêt au point de vue du mode de réalisation du titre resté entre les mains du vendeur non payé et influe sur la validité de certaines clauses accessoires à la vente à tempérament de valeurs à lots, ainsi que nous le verrons par la suite (1).

62. Ce droit de rétention n'a pas toute la portée qui devrait lui être reconnue en vertu du droit commun ; la nature exceptionnelle des valeurs à lots s'oppose à l'application de l'article 2081 du Code Civil, qui confère au détenteur, à titre de garantie, d'une créance productive d'intérêts, le droit de percevoir ces intérêts et de les imputer sur ceux qui peuvent lui être dûs ou, en tout cas, sur le capital de la dette : l'acquéreur, en ce cas, serait privé du droit aux intérêts dont la transmission doit suivre immédiatement la vente, ainsi que nous l'avons déjà constaté. Aussi la jurisprudence annule-t-elle toutes les clauses tendant à appliquer les dispositions de cet article aux ventes à tempérament de valeurs à lots (2).

bre) 28 févr. 1894, *inédit* : « Attendu que la stipulation dont s'agit « n'implique pas la constitution d'un gage, qu'elle n'est... que l'exer- « cice du droit de rétention sur la chose vendue jusqu'à complet « paiement, droit qui peut être stipulé dans les ventes à crédit ».

1. Voir ci-dessous, n° 63 : *Liquidation de l'opération pour non-paiement d'acomptes.*

2. Voir ci-après, n° 78 : *Retenue des intérêts par le vendeur.*

§ 2. — Clauses douteuses.

2) LIQUIDATION DE L'OPÉRATION POUR INTERRUPTION DANS LE PAIEMENT DES MENSUALITÉS, OU « CLAUSE DE RÉSILIATION ».

63. L'acquéreur, n'ayant plus les fonds nécessaires pour satisfaire à des engagements souscrits sans réflexion et sous l'impression des avantages qu'on a faits savamment miroiter devant ses yeux, ou bien lassé de faire des versements, parce qu'il a perdu l'espoir de voir ses désirs réalisés, cesse de payer les mensualités.

Le vendeur, resté détenteur du titre, en vertu du contrat, pourra actionner son débiteur en paiement du solde pour obtenir condamnation à concurrence de ce solde et exécuter les condamnations prononcées, sauf à remettre le titre contre paiement du reliquat restant dû sur le prix ; ou bien demander à la justice de prononcer la résolution du contrat avec dommages et intérêts et de liquider ces dommages. Ces formalités entraînent des retards et des avances de frais ; elles sont, de plus, assez souvent inefficaces. L'acquéreur sera généralement insolvable ou introuvable, en sorte que le vendeur ne pourra que demeurer dans le *statu quo*, ayant entre les mains un titre indisponible et sur lequel d'importantes sommes d'argent lui sont dues.

Pour simplifier cette procédure et éviter ces aléas, la pratique a créé la clause de résiliation qui est aujourd'hui de style dans toutes les ventes à tempérament de valeurs à lots.

L'économie de cette clause est la suivante :

Une mise en demeure de s'exécuter sera adressée à l'acquéreur ;

Le prix total deviendra immédiatement exigible et payable dans un délai fixé ;

Si l'acquéreur ne s'exécute pas dans ce délai, la vente sera résolue de plein droit ;

Son compte sera crédité du prix de la valeur achetée par lui, calculé sur le cours de la Bourse.

On formule généralement ainsi cette stipulation : « Dans le « cas où le souscripteur laisserait retourner impayé un man- « dat mensuel, il serait mis en demeure, par simple lettre « recommandée, d'effectuer son versement en retard dans le « délai de cinq jours, ou de prendre livraison de ses titres « contre paiement de la somme restant dûe, conformément « aux conventions ; faute de quoi, son compte serait crédité « du prix desdits titres, au cours moyen de la Bourse de Paris « du sixième jour qui suivra la mise en demeure. Son compte « serait liquidé et le solde débiteur ou créditeur exigible de « suite » (1).

Ou encore : « En cas de refus de paiement du débiteur, le « montant de l'achat effectué pour son compte deviendra exi- « gible de plein droit en totalité et huit jours après une simple « mise en demeure par lettre recommandée restée infruc- « tueuse, il perdra tous ses droits audit achat, dont la valeur « au cours officiel de la Bourse de Paris du lendemain sera « portée au crédit de son compte, le solde de ce compte devant « courir en faveur de qui de droit » (2).

64. Cette clause, généralement convenue au moment où se forme le contrat est quelquefois insérée après coup, presque imposée à l'acquéreur sous forme de lettre imprimée contenant une formule confirmative de la vente conclue par l'agent du vendeur et qu'on le prie de renvoyer, revêtue de sa signature. Les caractères typographiques sont disposés quelquefois de façon à surprendre la bonne foi des acquéreurs illettrés et à les empêcher de se rendre compte de la portée véritable

1 Tr. civ. Chartres, 6 janv. 1898, *Gaz. Trib.*, 98. II. 2. 469.
2. Tr. civ. Seine, 6 décembre 1898, *G. Trib.*, 99. I. 2. 133.

de l'engagement qu'ils prennent. Les tribunaux ont cru pouvoir annuler des contrats de ce genre, pour vice du consentement (1).

On peut dire, d'une façon générale, que cette clause est la sanction de la vente à tempérament de valeurs à lots, qu'elle en assure, dans les limites du possible, l'efficacité, la rend sérieuse et montre que l'on n'a pas fait une cession temporaire de billet de loterie (2).

Cette clause a été vivement critiquée et la jurisprudence tend manifestement à la proscrire d'une façon absolue. Elle conduit, en effet, à un résultat choquant ; le vendeur, qui a conservé la détention du titre, qui s'est fait conférer la faculté de l'engager, se réserve maintenant le droit de le conserver indéfiniment entre ses mains, par le fonctionnement d'une condition résolutoire singulièrement suspecte. En sorte qu'il arrive à conserver tous les attributs de la propriété de ce qu'il a vendu, ce qui est, sinon ouvertement, du moins implicitement, contraire à la loi de 1836.

Diverses raisons ont paru aux tribunaux devoir justifier l'annulation de cette clause.

65. 1° *Elle constitue un pacte commissoire, contraire aux prescriptions impératives des articles 2078 du Code civil et 93 du Code de commerce.* — Cette première cause d'annulation s'entend aussi bien des valeurs ordinaires que des valeurs à lots.

Le gage est un simple dépôt, assurant la conservation du privilège du créancier gagiste ; mais la réalisation de ce privilège doit être précédée de l'accomplissement de formalités légales protectrices de tous les intérêts engagés. Toute clause contraire est nulle (1).

1. Nîmes, 18 nov. 1890, *Mon. Midi*, 28 déc. 1890.
2. Baratte, *op. cit.*, p. 36 et suiv.
3. Il est à remarquer que cette nullité ne peut pas entraîner celle

Le vendeur demeuré nanti du titre vendu à tempérament n'est pas autre chose qu'un créancier gagiste ; la convention de revente en Bourse au cours moyen est tout simplement un mode d'exécution du gage sans autorisation de justice ; c'est donc un pacte commissoire illicite. Les formalités prévues par les contractants pour assurer le fonctionnement de cette clause : mise en demeure, insertion du numéro du titre vendu dans un journal d'annonces légales, revente en Bourse tel jour déterminé, viennent à l'appui de cette interprétation et démontrent bien qu'il s'agit de formalités d'exécution (1).

Pour procéder régulièrement, le vendeur devrait au moins suivre la procédure simple et rapide et dont l'avantage est d'autoriser la réalisation sans titre exécutoire, organisée par l'article 93 du Code de commerce, modifié par la loi du 23 mai 1863. Procédure qui comporte deux formalités essentielles : 1° signification faite par le créancier au débiteur, faute de paiement à l'échéance ; 2° vente publique aux enchères, conformément aux articles 70 et 71 du décret du 7 octobre 1890, huit jours après la signification (2).

Les vendeurs, pour éviter toute difficulté, donnent aujourd'hui une autre forme à cette clause. Dans un contrat que nous avons été appelé à examiner, il est stipulé que « faute de

du contrat dans son entier, elle ne s'entend que de la clause individuellement considérée, conformément aux termes de l'art. 2078, Civ., *in fine* ; Trib. civ. Seine (7e Ch.) 23 janv. 1899, *La Loi*, 3 février 1899.

1. Cass. civ., 25 mai 1894, *J. Trib. Com.* 95, p. 610 ; Cass. civ., 4 juin 1894, D. 94. 1. 555 ; Trib. civ. Nice, 9 juin 1896, *G. Trib.*, 23 septembre 1896, *Le Droit*, 3 octobre 1896 ; Tribunal civil d'Aix (*Bretault, Bluntschli et Cie, C. Richaud*), 22 fév. 1899, *G. Trib.*, 24 mai 1899 ; Cour d'appel de Paris (8e Chambre), 28 mars 1900, *G. Pal.*, 3 mai 1900 ; Cass. civ. rejet, 30 avril 1900, *G. Trib.*, 4 mai 1900 ; autre arrêt du même jour, *G. Trib.*, 15 mai 1900.

2. Voir sur ces formalités : Thaller, *op. cit.* p. 517 ; Cass. req. adm. 18 janv. 1899, *G. Trib.* 21 janvier.

« paiement de deux acomptes successifs, l'acquéreur serait « assigné pour voir ordonner par justice la revente du titre « en Bourse aux formes de droit » (1).

66. Mais nous avons vu que la clause de rétention ne constituait pas un nantissement : l'objection ne porte donc pas, on ne peut pas dire qu'il y aît pacte commissoire (2). En dehors de cette considération qui dirime le débat, la stipulation incriminée se justifierait comme clause de résolution : elle a si bien ce caractère qu'on lui donne, en pratique, le nom de « clause de résiliation ». C'est tout simplement une résolution pour inexécution, avec dommages-intérêts convenus d'avance (3) ou une clause pénale.

Une convention de cette nature n'a rien d'illicite : on peut même convenir qu'une mise en demeure ne sera pas nécessaire et le juge, saisi de la contestation, ne pourra pas accorder au débiteur un délai de grâce (4).

67. La Cour de Cassation estime que la clause ne constitue pas et ne peut pas constituer une stipulation de résolution : tout au plus vaudrait-elle, en ce sens, comme déchéance du terme. Il ne peut donc y avoir qu'un pacte commissoire (5).

Nous avons écarté l'objection du pacte commissoire. Il nous

1. Voir Levy-Ullmann, « *Consultation pour MM. Bretault, Blunts-chli et C*ie », Paris, 1898, p. 8.

2. Cass. 14 mars 1894, D. 94. 1. 477 ; Trib. Nontron, 18 août 1886, S. 87. 2. 49 ; Trib. Avignon, 19 février, 1889, Baratte, p. 185, Tr. La Rochelle, 7 août 1889, *G. Pal.*, 89. 1. 508 ; Cass. req. rej., 19 janv. 1859, S. 59. 1. 732 ; Thaller, *op. cit.* p. 351, n° 599 ; Levy-Ullmann, *op. cit.*, n° 248 ; Justice de Paix de Lyon, 2e canton, 25 août 1891, inédit ; Tr. civ. Seine (6e ch.) 14 déc. 1899. *G. Trib.* 15 mai 1900.

3. Labbé, note S.87. 2. 49, § 2 ; Buchère, *note* sous Paris, 2 novembre 1892, P. F. 93. 2. 321 ; Baratte, p. 35 et suiv.

4. Aubry et Rau, t. IV, p. 400, § 356, note 30 ; Laurent, *Principes de Droit civil*, t. XXIV, n° 348.

5. Cass. 14 mars 1894, *précité*.

sera donc permis d'observer que, nulle comme clause de résolution, la convention incriminée vaudrait néanmoins comme convention innommée, puisqu'elle n'est contraire à aucune loi, et qu'elle devrait s'exécuter comme telle.

Mais il n'est pas douteux que nous soyions en présence d'une condition résolutoire expresse, dont le fonctionnement est réglé par les parties. Les objections formulées contre cette interprétation ne sont sérieuses qu'en apparence.

Ce ne peut pas être une condition résolutoire, dit-on, parce qu'elle est contraire à l'art. 1183 du Code civil. Pour se conformer à cet article, il faudrait que les parties s'adressent au juge pour faire prononcer la résolution. Le vendeur ne peut, en outre, que choisir dans une double alternative : ou bien astreindre l'acheteur à l'exécution de ses engagements, ou bien recouvrer la propriété de la chose vendue, à la charge de restituer à l'acheteur la portion du prix qu'il aura versée. La clause que nous examinons écarte ces formalités et ne permet pas de « remettre les choses au même état que si l'obligation n'avait pas existé ». Elle est donc contraire à la loi (1).

Du reste, il est bien certain que la clause ne peut pas s'interpréter comme prévoyant la résolution du contrat. Les deux parties en sont incompatibles : on convient, en effet, que la convention sera résolue de plein droit ; mais on ajoute que la valeur sera revendue en Bourse, pour le prix en être porté au crédit du compte de l'acheteur. Le vendeur et l'acheteur sont obligés de se tenir réciproquement compte de la différence entre le prix de la vente primitive et celui de la revente en Bourse. Ainsi la vente primitive continue de produire tous ses effets : c'est donc bien qu'elle n'est pas résolue et que la revente s'opère pour le compte de l'acquéreur (2).

1. Tr. civ. Chartres, 6 janv. 1898, *G. Trib.*, 98. I. 2. 469.

2. Cass. 4 févr. 1896. D. 96. 1, 580; Cass. req. adm., 18 janv. 1899, *G. Trib*, 21 janvier 1899.

Ces objections reposent sur une erreur de droit et sur une erreur d'analyse :

Sur une erreur de droit. — L'article 1183 du Code Civil, prévoyant la condition résolutoire expresse, n'exige nullement le recours à justice pour que son effet se produise. Bien au contraire, la condition résolutoire expresse opère de plein droit, sans qu'une demande judiciaire soit exigée. Ce qui s'induit : du texte même de l'article, qui n'impose rien de semblable ; et de l'article 1184 qui, en disposant que « dans les cas » sur lesquels il statue « la condition résolutoire n'a pas lieu de plein droit », dispose virtuellement que, dans les cas ordinaires, sur lesquels statue l'article 1183, la résolution a lieu, au contraire, de plein droit.

La condition résolutoire est, d'ailleurs, l'œuvre de la volonté commune des parties, comme la convention elle-même, qu'elle affecte et dont elle est un des éléments constitutifs. Elle fait donc leur loi : et il n'y a pas de motif pour qu'elle n'opère pas, en effet, par elle-même, la résolution, lorsque l'événement auquel elle était subordonnée s'accomplit (1).

Sur une erreur d'analyse. — La seconde partie de la clause ne contrarie nullement la première, elle constitue simplement une fixation anticipée de dommages-intérêts ou, plus exactement, elle détermine la base qui servira à leur liquidation. Car le vendeur est en droit de demander des dommages-intérêts après la résolution qui, opérée de plein droit, a mis les parties dans le même et semblable état qu'avant le contrat, c'est-à-dire le vendeur dans l'obligation de resti-

1. Demolombe, t. XXV, nos 450, 472, 475, pp. 449 et suiv.; Colmet de Santerre, t. V. n° 105 , *bis* II ; Aubry et Rau, t. IV, p. 84 ; § 302, texte et note 84 ; Laurent, t. II, n° 161 ; Cass., 29 nov. 1886, P. F. 88. 1. 226 ; Huc, *Commentaire théorique et pratique du Code Civil*, t. VII, nos 263, 265, 281.

tuer la portion du prix versée par l'acquéreur. On déclare que le montant de ces dommages-intérêts sera représenté par la différence entre le prix de vente fixé par les parties et le prix du titre en Bourse au moment de la résolution. On stipule que le cours moyen du comptant de la Bourse de Paris 6 ou 8 jours après la mise en demeure, déterminera ce chiffre.

La seconde partie de la clause prévoit donc la liquidation des dommages-intérêts entraînés par la résolution : loin d'être incompatible avec la première, la seconde disposition en est le complément nécessaire. Plus exactement, la clause, dans son ensemble, est une clause pénale plutôt qu'une convention de résolution (1).

68. De ce que les parties parlent de revente en Bourse, il ne s'ensuit donc point que cette revente soit opérée pour le compte de l'acquéreur : elle est, d'ailleurs, le plus souvent prévue comme fictive, les parties convenant simplement de considérer le prix du titre en Bourse à un jour fixé comme déterminant la valeur actuelle de ce titre. L'interprétation erronée de la Cour de Cassation s'explique par ce fait que les termes de la clause de résiliation l'éclairent d'un jour défavorable et peuvent faire supposer qu'il s'agit de formalités d'exécution : nous avons vu qu'il n'en est rien (2).

Cette clause est donc irréprochable au point de vue juridique : elle est même recommandable, puisqu'elle a pour but d'éviter les frais d'une résolution et d'une liquidation de dommages-intérêts en justice (3).

1. Tr. com. Seine, 1er déc. 1898, *La Loi*, 3 fév. 1899.

2. *Notes* Levy-Ullmann, sous : Cass. req. 14 mars 1894, *Annales de Droit Commercial*, 1894. 101, 107 ; et sous Tr. civ. Nice, 9 juin 1896, *ibid.* 97. 22, 263.

3. Certaines décisions récentes reviennent sur les premiers errements, mais sans oser admettre toutes les conséquences logiques du principe qu'elles posent : La clause de résiliation est décomposée

Mais il faut qu'elle soit sérieuse et qu'elle renferme tous les éléments que nous venons d'indiquer. Il a été stipulé, dans certains contrats, que la vente, à défaut de paiement de deux acomptes successifs, serait résolue : que l'acquéreur reprendrait sa liberté à condition d'abandonner au vendeur les acomptes déjà versés et que celui-ci conserverait le titre en toute propriété. Les tribunaux ont, avec raison, proclamé la nullité d'une semblable clause qui n'organise pas une résolution sérieuse sanctionnant les conventions des parties, mais qui est tout simplement une forme déguisée de la faculté de libre renonciation réservée aux acquéreurs, clause dont la nullité ne fait aucun doute (1). Il est évident, en effet, que l'acquéreur, après avoir couru la chance d'un certain nombre de tirages, n'aura qu'à cesser les versements pour que le vendeur récupère la propriété du titre aliéné sans avoir aucune liquidation, aucune restitution à opérer.

69. 2° Le souvenir de cette clause de renonciation, que l'on rencontrait dans les premiers contrats de vente à tempérament de valeurs à lots et dont la jurisprudence affirma énergiquement l'illégalité, paraît avoir impressionné certains tribunaux et influencé leurs décisions.

en deux parties : la première qui prévoit l'exigibilité immédiate de la totalité du prix au cas de retard dans le versement des acomptes, est reconnue valable comme toute clause stipulant la déchéance du terme. Quant à la seconde partie, prévoyant la liquidation amiable, on la considère comme une simple menace pouvant avoir l'effet utile de ramener l'acquéreur au respect de ses engagements, mais qui ne pourrait être mise à exécution, si l'éventualité prévue se réalisait : le vendeur dans ce cas, ne pourrait pas se soustraire aux prescriptions de l'art. 2078 civ. C'est la conséquence de cette opinion erronée que le vendeur retient la valeur vendue à titre de gage. Tr. Com. Seine, 1er déc. 1898, *précité* ; Tr. civ. Bordeaux, 29 nov. 1897, *inédit* ; Tr. civ. Nancy, 16 janv. 1894, *inédit* ; Trib. civ. Lille, 28 fév. 1894. *inédit*.

1. Voir *infrà*, nos 100 et suiv. ; Tr. corr. Nancy, 11 nov. 1881, sous Cass. 8 juillet 1882, S. 83. 1. 233.

Un certain nombre de jugements récents invoquent, en effet, à l'appui de la nullité de la clause de résiliation, cet argument : qu'*elle permet d'aboutir au même résultat que la faculté de renonciation réservée à l'acquéreur*. Si on suivait cette argumentation, on devrait décider que l'existence de la clause entache de nullité le contrat tout entier.

« Le jour du contrat, le compte de l'acquéreur a été débité « de la valeur en Bourse du titre et, en outre, de certains « frais accessoires énumérés au contrat (frais accessoires qui « justifient ou dissimulent la majoration de prix). Le jour où « l'opération sera arrêtée et le compte liquidé, les vendeurs « créditeront ce compte de la valeur (qui n'a guère varié) de la « même obligation. La différence de cette balance, qui restera « à la charge de l'acheteur, se réduira nécessairement aux « frais accessoires susmentionnés et que l'acheteur aura con- « nus *ab initio* ; ces frais auront constitué pour lui le prix du « billet de loterie qu'il se sera offert et représenteront ce que « lui a coûté le droit de participer aux chances d'un tirage... « L'acquéreur aura été simplement *attributaire*, non *propriétaire* « d'un titre : il n'aura donc jamais payé qu'une chance « de gain, c'est-à-dire que, par suite des clauses diverses « insérées au contrat, la loi de 1836 aura été absolument « violée » (1).

1. Conclusions de M. le substitut François-Poncet, sous Tr. civ. Seine, 14 juin 1898, *G. Pal.*, 98. 2. 145 ; cf. conclusions du même, sous Tr. civ. Seine, 6 déc. 1898, *précité* ; Tr. civ. Chartres, 6 janvier 1898, *précité* ; Tr. com. Corbeil, 2 août 1898, *précité* ; Tr. civ. Amiens, 29 juillet 1898, France judiciaire, 98. 2. 452 ; Trib. civ. Marseille, 17 févr. 1898, *Rev. des Sociétés*, 98. 379 ; Trib. de paix de Cancale, 24 octobre 1893, *Moniteur des Juges de paix*, 94. 125 ; Buchère, *note précitée* ; Tr. correc. Valence, 16 déc. 1886, *G. Pal.*, 87. 1.58 ; Nancy, 1er avril 1886, D. 86. 2. 231. — Cette objection s'applique seulement aux ventes à tempérament de valeurs à lots, elle ne s'entend pas des contrats qui ont pour objet d'autres valeurs de Bourse.

70. Ce résultat est évidemment possible : il est même vraisemblable que dans beaucoup de ventes à tempérament de valeurs à lots, la clause de résiliation est insérée et fonctionne comme un succédané de la clause de libre renonciation, désormais formellement proscrite. Mais il se peut aussi qu'elle fonctionne sérieusement et régulièrement, comme résiliation du contrat pour non-paiement d'acomptes, et cela suffit pour écarter l'argument. Car on ne doit examiner une convention que dans sa structure juridique, sa portée et sa valeur au moment où elle est formée : on ne peut la condamner à raison d'un résultat possible, surtout quand il est hypothétique et qu'il a autant de chances d'être écarté que d'être réalisé.

Il suffit pour que l'opération soit régulière, que les deux éléments du titre, droit aux intérêts et droit aux chances de gain, n'aient pas été séparés : ils ne l'ont pas été, ainsi que nous l'avons vu, puisque l'acquéreur est demeuré, jusqu'à la résolution, propriétaire indiscutable de l'entière valeur. L'analyse juridique de l'opération permet peut-être, de trouver une hypothèse où le fonctionnement de la clause de résiliation conduirait au même résultat que si la séparation avait été effectuée. Mais ce n'est là qu'une hypothèse et, se réaliserait-elle, qu'il serait impossible de soutenir que l'opération fût irrégulière au moment de la formation du contrat : l'irrégularité pourrait se produire seulement a *posteriori* et n'entacherait en aucune façon la vente.

71. C'est ce que reconnaissent avec raison quelques arrêts antérieurs à la dernière jurisprudence et ce que déclare en excellents termes la Cour d'Aix (1). « Attendu que c'est à

1. Aix, 22 mars 1888, sous Cass. cr. 8 juil. 1888, P.-F , 88. 1. 302 ; Poitiers, 12 nov. 1886, sous Cass. cr. 29 janv. 1887, P.-F., 88. 1. 317; Cbn. Levy-Ullmann, *note in Annales de droit commercial*, 1899. 33; id. *Consultation pour MM. Bretault, Bluntschli et Cie, Paris, 1898* ; Trib. civ. de la Seine, 7e chambre, 1re section, 23 janvier

« tort que cette clause a été considérée comme illicite par le « tribunal, parce qu'elle aurait donné au souscripteur la « faculté de se dégager arbitrairement de son contrat par le « seul fait d'un retard de deux mois apporté dans le paiement « des termes mensuels ; que cette clause n'a nullement le « sens qui lui a été donné ; qu'il n'y est pas indiqué que, le « retard prévu venant à se réaliser, l'acheteur perdra unique- « ment les acomptes versés ou exigibles ; mais qu'il ressort, « au contraire, de ses termes et de son esprit, que, dans « cette hypothèse, il devra le solde du prix total de souscrip- « tion et que, l'obligation étant vendue pour son compte, il « supportera, s'il y a lieu, la différence ; qu'en présence de « cette clause, on ne peut soutenir que l'acheteur ait la faculté, « moyennant un déboursé minime, de résoudre à son gré le « contrat qui le liait... »

Si l'acquéreur a joui temporairement du droit aux chances de gain, ç'a été la conséquence du droit de pleine propriété sur le titre que son contrat lui avait conféré : on pourrait adresser le même reproche à un acheteur au comptant qui revendrait au bout d'un certain temps, avec une légère perte, une valeur à lots qu'il aurait acquise : on soutiendrait avec autant de raison que dans l'hypotèse précédente que la perte subie par lui représente le prix d'un billet de loterie.

72. L'argumentation qui a prévalu devant la 7e Chambre du tribunal civil de la Seine ne peut donc pas être admise. Elle serait exacte dans un cas : si le contrat avait effectivement fonctionné comme une vente temporaire de billet de loterie. Par exemple si, d'un commun accord, le contrat étant résolu par la mise en demeure, le vendeur avait repris la propriété de son titre et conservé les acomptes reçus, sans

1899, *Le Droit*, 25 janvier ; Trib. com. Seine, 1er déc. 98, *Le Droit*, 15 janv. 1899 ; Trib civ Rouen, (2e ch.), 19 janvier 1899, *inédit*. Aix, 13 déc. 1898, *Le Droit*. 30 juin 99.

opérer la liquidation convenue. Dans cette hypothèse, il est évident que les tribunaux ne seraient pas saisis par les parties, intéressées l'une et l'autre à garder le silence : seul le Ministère Public, renseigné sur la clôture de l'opération, pourrait se prévaloir de cet état de choses pour déférer le vendeur à la juridiction correctionnelle, pour infraction à la loi sur les loteries. Le fonctionnement seul de la clause pourrait donner lieu à critique, non la clause elle-même, juridiquement bien construite.

73. Cette jurisprudence rigoureuse trouve son excuse dans le résultat immoral de certaines opérations. La valeur vénale de l'obligation à lots est majorée, la plupart du temps, dans de telles proportions, que l'acquéreur se trouve, en définitive, avoir déboursé des acomptes en pure perte.

Ainsi, dans une espèce jugée par le tribunal de la Seine, que nous avons déjà examinée (1), l'acquéreur, une cuisinière, qui avait acheté des titres pour un prix majoré dans des proportions fantastiques, interrompit le versement des mensualités et vit son compte liquidé conformément à la clause de résiliation acceptée par elle. Elle se trouvait avoir déjà versé 550 francs, dépouillée des titres revendus ou considérés comme revendus en Bourse et n'avoir à toucher que 99 francs, balance en sa faveur, de son compte, crédité du prix de revente. Un semblable résultat soulève les consciences.

Mais, ainsi que l'observe très justement M. Labbé 2), « il « faut statuer non par impression, mais par logique, sous « l'empire d'une loi positive. Il faut circonscrire avec une « scrupuleuse attention la limite où expire la prohibition, la « pénalité, et où recommence la libre activité de l'homme ».

1. 6 déc. 1898, précité, *Gaz. Trib.* (Rec. mens.) 1899. I. 2. 133.
2. Note sous Cass.,8 juillet 1882, S. 83. 1. 233.

Juridiquement, les tribunaux se trouvent désarmés devant de tels excès.

74. On croyait pouvoir compter sur une solution législative mettant fin à toutes ces difficultés. L'article 3 du projet de loi soumis en 1899 (1) aux délibérations de la Chambre organisait, en effet, pour le cas d'interruption dans le versement des acomptes, une revente effective du titre en Bourse par le ministère d'un agent de change, huit jours après une mise en demeure par lettre recommandée. « L'opération sera « arrêtée et liquidée à la date de cette vente. Le vendeur se « remboursera, sur le produit net, du montant des sommes « dues en capital, intérêts et frais. Le surplus, s'il y en a, « sera remis à l'acheteur. » Ce qui, combiné avec les dispositions de l'article 2 du même projet, prescrivant des formalités de nature à mettre en garde, au moment du contrat, l'acquéreur inexpérimenté contre les majorations de prix excessives, écartait la possibilité de résultats semblables à celui que nous venons de rappeler. Il est infiniment regrettable que la négligence de nos législateurs ait laissé subsister toutes ces difficultés.

75. *Remarque.* — Nous avons vu que la résolution prévue par les parties devait être, d'après la convention, précédée d'une interpellation par lettre recommandée. Aucune difficulté sur la validité d'une interpellation de cette nature ne peut s'élever ici, puisque la résolution ne constitue pas une exécution de gage et que, partant, aucune loi n'exige en termes impératifs un acte signifié par huissier. Ce mode d'interpellation est ici, comme en matière d'assurances, devenu de style.

L'envoi d'une lettre recommandée a même été considéré comme remplissant sufffisamment les conditions d'une convention où se trouvaient ces simples mots : « la résolution

1. Voir ci-dessus, n° 41, note.

« sera précédée d'une mise en demeure », sans autre indication (1).

La missive devra, conformément aux règles admises en cette matière, interpeller l'acheteur en retard « en termes « formels et impératifs, avec indication des conséquences « que pourra entraîner son inaction » : ici, le simple avis donné au destinataire de se reporter à la clause de résiliation, telle qu'elle figure dans le double demeuré entre ses mains, du contrat d'acquisition, suffira certainement, cet écrit énumérant d'avance les conséquences du retard dans le paiement des mensualités.

Une mise en demeure de cette nature peut être valablement adressée à un mineur (2) et vaut, alors même que le destinataire aurait refusé de recevoir la lettre (3). Les vendeurs, toutefois, agiront prudemment en exigeant de la poste un avis de réception ou de refus de réception.

Une conséquence curieuse de cette convention de mise en demeure par lettre recommandée, c'est que le vendeur ne pourra pas employer un autre moyen, recourir, par exemple, au ministère d'un huissier. La sommation pourrait être considérée comme nulle ou, tout au moins, le vendeur devrait en supporter les frais (4).

Ainsi donc, en matières de ventes à tempérament, comme en matière d'assurances, la pratique utilise l'interpellation par correspondance : on ne saurait trop l'encourager dans cette voie, à raison des avantages indiscutables de ce mode de mise en demeure sur la sommation par voie d'huissier :

1. Trib. civ. La Rochelle, 19 mars 1890, Baratte, p. 207.
2. Grenoble, 15 juillet 1893, sous Cass.,4 févr. 1896, D.96. 1. 580.
3. Même arrêt, solution implicite.
4. Principe posé dans un arrêt de la Cour de Paris du 3 janvier 1884, *G. Pal.*,84. 1., suppl. 3.

garantie contre les indiscrétions, économie, rapidité plus grande (1).

§ 3. — Clauses illicites, d'après la jurisprudence ou la loi nouvelle

3) Stipulation d'un délai pour l'attribution du numéro.

76. Un grand nombre de contrats de vente à tempérament concèdent au vendeur un délai plus ou moins long pour faire connaître à l'acheteur le numéro du titre, objet de la convention. L'acheteur paie comptant une somme déterminée et s'engage à verser des mensualités à concurrence du montant du prix convenu : en retour, le vendeur prend l'engagement de lui transmettre en toute propriété une valeur de Bourse, dont le numéro sera déterminé dans un certain délai : dans huit jours ; huit jours après le versement de la première, ou de la troisième, ou de la dernière mensualité.

La jurisprudence antérieure à la nouvelle loi admettait la validité de la clause accordant un délai de huitaine (2).

Les tribunaux hésitaient à admettre un plus long délai. Les uns annulaient le contrat parce que, disaient-ils, une pareille stipulation équivaut à une scission du titre : on aboutit, en somme, à l'attribution temporaire au vendeur du droit aux chances de gain, le droit aux intérêts appartenant dès le début à l'acquéreur (3).

D'autres annulaient car « tout retard dans le transfert de « la propriété viole expressément les conditions de la loi

1. Voir l'exposé complet de la théorie dans l'ouvrage de M. Jules Valéry sur les *Contrats par Correspondance*, nos 427. 447.

2. Cass. cr., 8 juin 1888, Pand. Fr. 88. 1. 302.

3. Cass. cr., 9 janv. 1887, *Annales de Droit Commercial*, 88. 1. 73, *G. Pal.* 88. 1. 81.

« d'autorisation qui a entendu que la propriété passât tout « entière, du vendeur à l'acquéreur, le jour même du con- « trat » (1); ou parce que le délai stipulé diminuait les chances de gain (2).

Un certain nombre de décisions estimaient avec raison que la mutation de propriété pouvait être impunément retardée (3).

77. Cette jurisprudence, applicable uniquement aux ventes à tempérament de valeurs à lots, n'offre plus d'intérêt depuis la promulgation de la loi du 12 mars 1900, dont l'article 2 exige l'indication du numéro de la valeur vendue dans l'écrit constatant la vente à tempérament. Le vendeur ne pourra plus désormais se réserver un délai, si bref soit-il, pour individualiser le titre vendu : il ne pourra vendre qu'une valeur déjà existante dans ses caisses et qu'il devra désigner à l'acquéreur au moment même de la passation de l'écrit.

Nous avons déjà vu (4) comment il serait possible, avec un peu d'ingéniosité de tourner cette disposition légale.

4) RETENUE DES INTÉRÊTS PAR LE VENDEUR.

78. Des banquiers peu scrupuleux ont essayé de tirer de la vente à tempérament des valeurs à lots le maximum d'avantages que ce genre de négociations était susceptible de leur procurer : ils sont allés jusqu'à se réserver le droit de toucher les intérêts du titre vendu, pendant toute la durée ou tout au moins pendant une certaine partie, de la période de crédit.

Cette clause a rapidement disparu devant la réprobation

1. Orléans, 20 nov. 1886, S. 87. 2. 52.
2. Trib. corr. Seine, 29 juin 1888, Pand. Fr. per. 88. 2. 323.
3. Poitiers, 12 nov. 1886, S. 87. 1. 238 ; voir, sur cette clause, Levy-Ullmann, *op. cit.*, nos 244 et suiv.
4. Voir ci-dessus, n° 49.

unanime des auteurs et la juste sévérité de la jurisprudence (1). Elle viole, en effet, l'unité du titre, condition essentielle de l'autorisation, puisque le vendeur conserve le droit aux intérêts : le droit aux lots et le droit au remboursement étant seuls transmis à l'acheteur.

« Refuser à l'acheteur tout droit aux coupons, n'est-ce pas « faire apparaître que la vente n'est pas ferme et que la pro- « priété du titre n'est pas transférée ? N'est-ce pas enlever au « contrat ce qui faisait sa légitimité au point de vue de la loi « prohibitive des loteries ? (2) »

79. La jurisprudence, entraînée par cet élan de légitime réprobation a prononcé la nullité d'autres clauses relatives aux intérêts, mais qui n'ont pas la même portée que la précédente.

Il est souvent convenu : « que le vendeur percevra les « intérêts pour le compte de l'acquéreur à condition de les « imputer sur les paiements fractionnés, de les déduire du « montant des acomptes dûs ». Ou bien, que « l'intérêt de « l'obligation sera payé, impôt déduit, au domicile de l'ache- « teur et sans aucuns frais pour lui, par le vendeur, qui en « déduira le montant du versement mensuel y correspon- « dant ». Et encore : « que les intérêts pourront être, au gré « de l'acheteur, touchés directement par lui ou par l'inter- « médiaire du vendeur, à la charge par celui-ci, dans ce « dernier cas, de tenir compte à l'acheteur de cet encaisse- « ment ».

1. Nancy, 11 nov. 1881, Cass., 8 juillet 1882, S. 83. 1. 233 ; Besançon, 30 nov. 1882, S. 83. 2. 111, D. 83. 2. 32 ; Limoges, 1er mai 1884, *G. Pal.* 85. 1. 170, S. 85. 2. 32 ; Cass., 31 janv. 1885, Pand. chr. VI. 1. 309 ; Poitiers, 12 nov. 1886, S. 87. 2. 238 ; Vigouroux, *La prohibition des valeurs à lots*, *Rev. Gén. du Droit*, 1885, p. 248 ; Levy-Ullmann, n° 238 ; Lochon, *De la négociation des valeurs à lots*, p. 61.

2. Labbé, note, S. 83. 1. 233.

Ces clauses ont été annulées parce que, dit-on, elles enlèvent à l'acheteur la jouissance du titre (1). Car il faut, pour que la loi soit rigoureusement observée, que le propriétaire du titre en ait la jouissance matérielle, que les coupons soient détachés par lui et encaissés par lui. La loi est violée si ce résultat n'est pas directement atteint, si, comme dans notre hypothèse, les intérêts sont payés à l'acheteur par un simple jeu d'écritures (2).

D'ailleurs on porte atteinte, à un autre point de vue, à la loi d'autorisation, « car on substitue la solvabilité douteuse « de l'intermédiaire vendeur à celle, plus certaine, de l'émet- « tant » (3).

80. C'est aller trop loin : *cessante ratione legis, cessat lex.* Il est incontestable que l'acheteur profite des intérêts, qu'il y a droit, et cela suffit. Peu importe la forme ou le mode d'exercice de ce droit. L'acquéreur a donné mandat à son vendeur d'encaisser les intérêts pour son compte et de les compenser à due concurrence avec ce qu'il lui doit. Aucune loi ne lui défend de procéder ainsi. Le procédé est, d'ailleurs, tout à son avantage, car il lui évite les frais d'un double déplacement d'argent : l'envoi des intérêts à l'acheteur et le renvoi de pareille somme au vendeur (en même temps que la somme nécessaire pour parfaire le versement mensuel) (4).

Quant à l'objection tirée du risque couru par l'acquéreur à raison de l'insolvabilité éventuelle de son vendeur, on ne la comprendrait qu'autant qu'elle serait l'expression de cette théorie générale : que l'on doit condamner à raison des risques toutes les opérations dans lesquelles l'acquéreur suit la foi de

1 Nancy, 1er déc. 1886, D. 87. 2. 137 et note *G. May.* in *G. Pal.* 87. 1. 46 ; Trib. corr. Seine, 29 juin 188, P. F. 88. 2. 323.

2. Trib. comm. Corbeil, 2 août 1898, *Gaz. Trib.*, 99. I. 2. 5.

3. Nancy, 1er déc. 1886, *précité.*

4. Levy-Ullmann, n° 239 ; Lochon, pp. 65. 66.

son vendeur ; personne n'a jamais osé soutenir une telle opinion.

Le plus grand nombre des décisions judiciaires reconnaît la validité de cette sorte de compensation (1).

En résumé, il est absolument interdit au vendeur de se réserver la jouissance effective des intérêts, pendant quelque laps de temps que ce soit, à dater du transfert de la propriété du titre ; toutes autres conventions relatives au mode de perception de ses intérêts par l'acheteur restent permises.

Ce que nous avons dit de cette clause ne s'applique qu'autant que la vente litigieuse a pour objet une valeur à lots. Elle ne donnerait lieu à aucune difficulté pour les autres valeurs de Bourse.

5) AUTORISATION RÉSERVÉE AU VENDEUR D'ENGAGER LE TITRE.

81. Certains vendeurs à tempérament, demeurés nantis de la valeur vendue, en vertu de la clause de rétention à titre de garantie (2), ont voulu aller plus loin encore et se réserver le droit d'en disposer dans une certaine mesure, de manière à en faire pour eux-mêmes une nouvelle source de gains.

La clause qui les y autorisait était généralement conçue en ces termes : « Je vous autorise à conserver mon titre dans vos « caisses jusqu'à complet paiement, ou à le déposer, sous « votre responsabilité, chez des tiers, même en garantie « d'avances à vous consenties » (3).

On disait quelquefois : « Pendant toute la durée du crédit,

1. Nontron, 18 août 1886, S. 87. 2. 49 ; Poitiers, 12 nov. 1886, S. 87. 1. 238 ; Orléans, 15 mars 1887, Pand. chr., en note sous Cass. t. VI. 1. 126 ; Trib. civ. Chartres, 6 janv. 1898, *G. Trib.*, 98. I. 2. 469 ; Labbé, *note précitée*, S. 83. 1. 233.

2. Voir *suprà*, n[os] 60 et suiv..

3. Note F. Rome dans *La Loi* du 24 mai 1887.

« les titres peuvent être gagés dans des mains tierces par le « vendeur et sous sa responsabilité, même en garantie « d'avances à lui consenties « (1).

Le mot « déposer » était plus souvent employé que « gager » afin de ne pas éveiller l'attention des naïfs.

Cette clause permettait à des intermédiaires sans capitaux de multiplier indéfiniment leur opération et d'augmenter leurs bénéfices dans la même proportion. Le mode d'opérer était des plus simples.

L'intermédiaire achetait une obligation, la revendait immédiatement à tempérament, touchait 20 fr. comptant et allait ensuite se faire avancer 90 0/0 de sa valeur par un banquier quelconque, moyennant 4 à 4 1/2 0/0 d'intérêts. — Avec ces 20 fr. et les 90 0/0 d'avances, il allait acheter un autre titre qui lui permettait de faire une autre opération et ainsi de suite : la multiplicité de ces opérations augmentait ses profits (2).

En effet, pour retirer les titres engagés, il n'avait qu'à mputer sur eux les paiements mensuels au fur et à mesure qu'il les recevait lui-même : au bout d'un certain temps il les avait ainsi libérés et son bénéfice consistait, pour chacun d'eux dans la différence entre les 90 0/0 qui lui avaient été avancés (augmentés des intérêts perçus par le gagiste) et le prix versé en fractions successives par l'acheteur : prix qui excède toujours de beaucoup, ainsi que nous l'avons déjà vu, la valeur réelle de l'obligation vendue.

Le plus souvent, l'opération était encore plus simple. Le vendeur engageait les titres et encaissait les mensualités sans les employer aucunement à désintéresser le gagiste : celui-ci

1. Trib. civ. Orange, 14 août 1891, *Moniteur Judiciaire du Midi*, n° du 18 novembre 1891.

2. Rapport Cordelet, précité, *J. Off.* Sénat, 1893, Déb. Parl. pp. 1451-1455.

rentrait dans ses fonds au bout d'un certain temps en faisant exécuter l'obligation en Bourse dans les formes légales. Le vendeur avait encaissé pour son profit exclusif les mensualités versées par l'acquéreur et il disparaissait tranquillement quand le moment était venu d'exécuter son obligation de livrer. — Le retrouvait-on, aucune sanction pénale ne pouvait l'atteindre, le consentement de l'acquéreur l'ayant mis à l'abri de ce côté ; — une action en dommages-intérêts, seule possible, n'offrait pas plus de satisfactions, en raison de l'insolvabilité apparente ou réelle du banquier, insolvabilité dont la fausseté était, en tous cas, impossible à établir.

L'acheteur pouvait donc se trouver et en fait se trouvait bien souvent avoir versé en pure perte des sommes parfois considérables. De plus, la clause était exorbitante, car elle permettait au vendeur de se faire un instrument de crédit d'une chose qui ne lui appartenait plus et de conserver un des principaux attributs de la propriété sur un objet régulièrement aliéné. C'était un facile moyen de fraude laissé entre ses mains.

82. Les tribunaux avaient défavorablement accueilli cette clause dangereuse et immorale. Trois raisons principales leur servaient à la condamner :

1° La clause de nantissement est contraire aux principes généraux et essentiels de la vente ; elle déroge, en tous cas, aux règles particulières auxquelles est soumise la négociation des valeurs à lots (1).

2° Cette clause est nulle comme condition potestative, en force des termes, des articles 1170 et 1174 du Code Civil (2).

1. Trib. civ. Orange, 19 août 1891, *précité* ; Trib. civ. Seine, 14 juin 1868, *G. Pal.*, 98. 2. 145 ; Amiens, 21 févr. 1899, *France Judiciaire*, 99. 2. 203 ; Paris, 28 mars 1900, *G. Pal.* 3 mai 1900 ; *contrà*, trib. civ. Seine (6e ch.) 14 déc. 1899, *G. Trib.* 15 mai 1900.

2. Paris, 2 nov 1892, Pand. Fr. per.93. 2. 327 ; Trib. Corr. Seine,

3° Elle constitue un pacte commissoire, contraire à l'article 2078 du Code Civil (1).

83. Nous n'examinerons pas le bien ou le mal fondé de cette jurisprudence qui n'offre plus qu'un intérêt rétrospectif. L'article 4 de la loi du 12 mars 1900 est venu avec raison interdire, en la frappant de nullité, la clause de nantissement et l'article 6 de la même loi déclare passible des peines de l'abus de confiance le vendeur peu scrupuleux qui la mettrait à exécution. Afin de garantir plus efficacement encore l'acquéreur contre tout risque de détournement, la loi l'autorise à vérifier quand il lui conviendra la présence dans les caisses de son vendeur du titre objet du contrat (2).

SECTION II

Clauses favorables à l'acquéreur.

§ 1. — Clauses licites.

6) FACULTÉ POUR L'ACHETEUR DE SE LIBÉRER PAR ANTICIPATION.

84. Le contrat réserve toujours au souscripteur la faculté de se libérer par anticipation en payant d'un seul coup, à un moment quelconque de la période de crédit, tout ou partie

14 juin 1898, *G. Pal.*, 98. 2. 145. *Contrà* : Tissier, *note* in Sirey 94. 2. 273 ; Levy-Ullmann, note in *Annales de Droit Commercial*, 1899. 33. et « Consultation en faveur de MM. Bretault, Bluntschli et Cie », Paris, 1898; Trib, civ. Montpellier, 18 mars 1899, *Mon. Jud. du Midi*, 1899. 194, et la note que nous avons publiée sous cette décision ; Trib. civ. Seine (6e ch.) 14 déc. 1899, *G. Trib.*, 15 juillet 1900 ; Trib. civ. Saint-Nazaire, 11 nov. 1899, *G. Trib.*, 15 mai 1900.

1. Trib. civ. Saint-Etienne, 15 juin 1892, sous Cass., D. P. 94. 1. 477 ; Trib. civ., Rouen (2e ch.), 19 janv. 1899, *inédit*.

2. Voir ci-dessus, n° 53.

des mensualités qui restent à courir. Cette anticipation de versements donne généralement lieu à un escompte dont la convention détermine le taux.

Cette clause n'a donné lieu à aucune contestation. Elle est valable et conforme au droit commun. Dans le cas où la somme dont on veut se libérer par avance ne comprend qu'une partie des versements à effectuer, l'imputation des paiements se fait au gré du débiteur ou conformément à la convention des parties. Dans le doute, on appliquera la règle générale : que les paiements s'imputent sur les premiers termes à échoir: 1253, 1256 Civ. Ceci n'offre d'intérêt que pour le montant de l'escompte (1).

85. Certains acquéreurs se sont crus autorisés à exiger la livraison du titre, en échange d'un versement anticipé, d'où ils prétendaient avoir le droit de déduire tout ce qui excédait la valeur en Bourse de l'obligation acquise par eux, la majoration énorme du prix n'étant justifiée, disaient-ils, que comme compensation du crédit accordé et devant disparaître s'il n'était pas fait usage de ce crédit.

Cette prétention, fondée peut-être en équité, mais contraire à ce principe essentiel, que la convention fait la loi des parties, a été justement condamnée par les tribunaux (2).

Un acheteur poursuivi en exécution de ses engagements qu'il avait négligé de remplir, avait demandé la nullité du contrat d'acquisition, au prétexte que la clause autorisant la libération anticipée devait, à raison de sa rédaction, être considérée comme renfermant une condition potestative.

La clause incriminée était ainsi conçue : « Le présent engagement constituant formellement une vente à crédit et à

1. Périé, *Droit financier*, 1893, p. 14 ; Levy-Ullmann, *op. cit.*, n° 255 ; Lochon, p. 56.

2. Tr. com. Corbeil, 2 août 1898, *précité* : solution implicite dans les motifs.

« long terme, l'acheteur ne pourra se libérer par anticipation « qu'avec le consentement du vendeur. Si la libération par « anticipation est acceptée, l'acheteur aura droit à une boni- « fication de 5 0/0 sur la somme restant à verser de ce fait ».

Le Tribunal de Commerce de la Seine, saisi de la contestation, repoussa cet étrange argument en observant que la clause spécifie exactement « que le terme convenu ne l'est « pas uniquement en faveur du débiteur, mais qu'il l'est aussi « en faveur du créancier, d'où il suit que le consentement « mutuel des parties est nécessaire pour y déroger. Que la « convention est claire et parfaitement licite » (1).

§ 2. — Clauses douteuses.

7) REMPLACEMENT DU TITRE AMORTI TENDANT LA PÉRIODE DE CRÉDIT.

86. On stipule parfois, pour le cas où le titre sortirait au tirage sans lot avant le paiement intégral des mensualités, que le vendeur pourra ou devra le remplacer par un autre titre de même nature. Le banquier, si cette éventualité se réalise, solde de ses propres deniers la différence entre le taux de l'amortissement et le prix d'achat du nouveau titre en Bourse, ce dernier étant presque toujours supérieur au premier ; comme il bénéficie de la différence, dans l'hypothèse inverse.

Cette clause a été imaginée pour remplacer la convention d'une prime au cas d'amortissement sans lot (2), dont la nullité ne fait plus doute. On a voulu maintenir dans le contrat un appât suffisant pour attirer les acheteurs que l'élévation du prix aurait pu éloigner.

87. La jurisprudence généralement annule cette clause

1. Tr. com. Seine, 1er déc. 1898, *La Loi*, 3 fév. 1899.
2. Voir ci-après n° 89.

qui, pour elle « grossit l'aléa légalement attaché à chaque « obligation et modifie l'une des conditions essentielles déter- « minées par la loi d'autorisation » (1).

La doctrine, au contraire, se plaît à reconnaître la validité de cette stipulation qui, d'après elle, invite l'acheteur à continuer l'épargne et qui est la contre-partie de la majoration du prix (2). D'autres y voient une assurance contre les risques de perte (3). D'autres, enfin, la déclarent valable et inefficace à vicier le contrat, puisqu'elle touche uniquement au prix (4).

88. Pour nous, la nullité de cette clause ne saurait faire l'ombre d'un doute. Elle ne touche pas que le prix : elle porte directement atteinte aux conditions de la loi d'autorisation. Juridiquement, l'opération s'analyse en une vente de chance indéterminée de gain et non pas en une vente sérieuse, ferme et irrévocable, d'un titre à lots, comme elle devrait l'être au vœu de la loi (5).

Tout ceci suppose évidemment que l'objet du contrat est une obligation à lots. Une obligation à prime ou une valeur de Bourse simplement productive d'intérêts pourraient donner lieu à une stipulation de cette nature. On pourrait convenir, par exemple, que l'amortissement pendant la période de crédit donnerait lieu au remplacement du titre aux frais du vendeur. Mais l'hypothèse ne se présentera jamais ; l'acheteur ne trouverait, en effet, aucun profit dans cette combinaison :

1. Cass. cr., 31 janv. 1885, S. 851. 240 ; Limoges, 1er mai 1884. S. 85. 2. 32.

2. Labbé, *note*, S. 87. 2. 49, § 3.

3. Frèrejouan du Saint, *Jeu et pari au point de vue civil, pénal et réglementaire*, nº 209.

4. Levy-Ullmann, *op. cit.*, nº 254.

5. Voir en ce sens : Buchère, *note* sous Paris, 2 nov. 1892. P. F. per. 93.2.321 ; Lochon, *op. cit.*, p. 119 sq. ; Thaller, *op. cit.*, nº 599, p. 351.

que le remboursement s'effectue aujourd'hui, qu'il s'effectue demain, c'est uniquement une question de délai ; sa tardiveté ne peut pas constituer un avantage.

Au surplus, les exigences de l'article 2 de la loi du 12 mai 1900 rendraient la clause purement platonique. Il faudrait, pour la mettre à exécution, recourir à une véritable vente à tempérament remplissant toutes les conditions imposées par la loi.

La clause de remplacement du titre amorti pendant la période de crédit ne se présentera donc plus jamais dans la pratique.

§ 3. — **Clauses illicites.**

8) PRIME DE REMBOURSEMENT STIPULÉE AU PROFIT DE L'ACHETEUR, POUR LE CAS D'AMORTISSEMENT SANS LOT.

89. Certains contrats de vente à tempérament renferment un engagement pris par le vendeur de payer à l'acquéreur une prime pour le cas où le titre vendu sortirait remboursable sans lot pendant la période de crédit, ou une partie de cette période, ou même dans un certain délai après la complète libération du souscripteur.

Cette clause ne se rencontre que dans les ventes de valeurs à lots.

La Cour de Nancy en prononce la nullité ; elle la considère comme constituant « une chance aléatoire nouvelle créée par « le vendeur, et qui n'était pas attachée à la possession légale « du titre » (1).

Elle crée, effectivement, une nouvelle chance de gain non

1. Nancy, 1er avril 1886, D. p. 86. 2. 231 ; Cass. cr., 8 juillet 1882, S. 83. 1. 233 et note Labbé ; Vigouroux, article précité, *Revue Générale*, 1885, p. 248.

prévue par la loi d'autorisation. Il y a création par le vendeur d'un lot supplémentaire qu'il est seul obligé de payer. Le titre est dénaturé par ce fait.

Le tirage au sort, en vertu de la loi, ne peut déterminer qu'une chose : savoir si le titre sera remboursé avec un lot, ou bien sans lot. Ici, deux éléments seront déterminés par le tirage : le droit du vendeur, ou bien à un lot, ou bien à une prime. C'est, en outre, seulement au profit des clients ou de certains des clients d'un seul vendeur, que la prime aura été établie : tandis que les primes prévues par les lois d'autorisation sont inhérentes au titre et que le droit de courir la chance de les gagner est le même pour tous les porteurs d'obligations sans distinction.

90. La Cour de Nancy, dans un ancien arrêt (1) a cru pouvoir valider cette clause, motifs pris de ce qu'elle constituait une sorte de contrat d'assurance entre le vendeur et l'acheteur. Mais notre clause diffère essentiellement d'une convention de cette nature. Dans le contrat d'assurance, on évite seulement une perte, on ne réalise aucun bénéfice. Il y aurait assurance si, moyennant le paiement d'une prime supplémentaire, distincte du prix convenu, le vendeur s'engageait, pour le cas de remboursement sans lot, à conserver le titre pour lui, en remboursant à l'acheteur toutes les sommes qu'il aurait versées. La stipulation de prime n'a point ce caractère : l'acheteur peut réaliser un bénéfice réel, sans avoir fait pour cela aucun sacrifice.

91. Cette clause, comme la précédente, entraîne la nullité du contrat tout entier, car elle en affecte l'objet et que sa nullité prononcée porte atteinte au consentement des parties. Celles-ci ont contracté en vue de cette prime qui était promise à l'acquéreur et lui permettait d'espérer un bénéfice certain. Il

1. 28 déc. 1881, sous Cass. S., 83. 1.233.

est vraisemblable que le souscripteur n'aurait pas contracté ou aurait acquis dans d'autres conditions, si la prime ne lui avait pas été promise.

Elle entacherait pareillement de nullité une vente de valeur de Bourse autre qu'un titre à lots : car il y aurait création d'un aléa non autorisé, tombant directement sous la prohibition de la loi du 21 mai 1836.

9) Libération du titre non intégralement payé, par le décès de l'acquéreur pendant la période de crédit.

92. Deux contrats de vente à tempérament, soumis à l'examen des tribunaux, renfermaient une disposition curieuse, que l'on n'a plus retrouvée depuis.

Dans l'un, il était convenu que le décès du souscripteur pendant la période de crédit, libérerait complètement ses héritiers vis-à-vis du vendeur. Dans l'autre, pareille faveur était stipulée, mais seulement si le souscripteur venait à décéder dans la seconde moitié de la période de crédit.

Cette clause a été annulée comme ajoutant au titre un aléa nouveau, non prévu par la loi d'autorisation.

« Attendu que les ventes stipulaient comme prime au « profit des héritiers de l'acquéreur, la libération immédiate « et la remise des titres en cas de décès de leur auteur, sur- « venu au cours de la période suspensive... Que c'est là une « chance aléatoire nouvelle, créée par le vendeur et qui n'était « pas attachée à la possession légale du titre » (1).

« Les raisons de décider sont les mêmes que pour la stipu- « lation d'une prime : il y a création d'un avantage nouveau « au profit de l'acquéreur et, par conséquent, modification aux « conditions de l'autorisation » (2).

1. Nancy, 1er avril 1886, D. 86. 2. 231 ; Paris, 2 juillet 1888, *Gaz. Trib.*, 24 juillet 1888.

2. Lochon, p. 124.

93. Mais si les raisons de décider sont les mêmes, la structure de l'opération est différente, aussi estimons-nous que cette clause ne contrarie nullement les principes qui régissent les valeurs à lots et ne viole en aucune façon la loi d'autorisation. La convention ne se réfère qu'au paiement du prix : le titre n'en est pas affecté. Cela équivaut, évidemment, à la stipulation d'une prime au profit des héritiers, mais ce n'est juridiquement pas la même chose : le titre est vendu sans l'adjonction d'une nouvelle chance de gain, tandis que, dans le cas de stipulation d'une prime, la vente a eu pour objet, en même temps que le titre, un aléa nouveau ajouté à ce titre.

Notre clause constitue une convention aléatoire distincte du contrat de vente : c'est une sorte de contrat d'assurance (1).

10) Association entre acquéreurs.

94. Des petits capitalistes peuvent former une association en participation pour acquérir des valeurs à lots. Les gains réalisés par l'association profiteront à tous les participants, sans tenir compte de l'importance des sommes qu'ils auront versées à cette époque à la société (2).

Des spéculateurs, s'occupant activement de la négociation à tempérament des valeurs à lots, voulurent, profitant de cette facilité, en faire une nouvelle cause de majoration du prix de vente des valeurs qu'ils jetaient dans la circulation. Ils s'intitulèrent gérants d'associations mutuelles et offrirent des valeurs à lots moyennant paiement fractionné, aux conditions suivantes :

La vente était ferme, conclue après le premier versement, immédiatement attributive de la propriété du titre, du droit aux intérêts, de la faculté de revendre ou de disposer. Le titre

1. En ce sens : Levy-Ullmann, *op. cit.*, p. 280, note 2.
2. Cf. Levy-Ullmann, n° 189.

était, juqu'au paiement complet du prix, déposé à la Banque de France. Aucune atteinte n'était portée à l'intégrité du titre. En même temps, il était offert à chaque acheteur de s'associer à dix-neuf autres acheteurs de valeurs du même genre. En vertu de cette association, administrée par le banquier vendeur jusqu'au paiement complet des prix d'achat, chaque associé participait à tous les tirages des valeurs comprises dans le groupe.

De sorte que le contrat pouvait s'analyser ainsi : le souscripteur acquérait le droit à 1/20 des lots qui pourraient être attribués par le sort aux autres titres, et il cédait 19/20 du lot que son titre gagnerait. Il avait ainsi l'espoir de gagner plus souvent, mais son gain était beaucoup amoindri.

95. Sur la poursuite du Ministère Public, le Tribunal correctionnel de la Seine et, après lui, la Cour de Paris, condamnèrent la combinaison, comme contraire à la loi du 21 mai 1836 (1).

La Cour reconnaît la possibilité et le caractère licite de l'association en participation, mais seulement si elle est « réalisée « séparément au gré de chacun ». L'opération proposée au public revêt ici un autre caractère : l'offre de vente et l'offre de participer à l'association sont faites en même temps. L'acceptation de l'acquéreur porte sur ces deux chefs à la fois. D'où il suit que l'on a vendu, non pas un titre seulement, mais un titre et le droit de faire partie de la société : c'est-à-dire le droit de participer aux chances de lots afférentes à plusieurs titres.

Aussi la Cour décide-t-elle « que les deux combinaisons « d'achat à terme et d'association entre les acheteurs étaient « étroitement liées dans la pensée de l'appelant et dans la

1. Tr. corr., Seine, 23 juin 1882 ; Paris, 23 nov. 1882, S. 83 2. 111.

« teneur des prospectus par lesquels il tentait la convoitise du « public... que la majoration de prix avait le caractère non « équivoque d'un enjeu que le souscripteur exposait pour « profiter d'un nouveau genre d'aléa organisé par l'appelant... « Qu'en l'état, le vendeur a fait fraude à la loi de la façon la « plus manifeste, en greffant une loterie non autorisée sur le « morcellement et le débit des chances auxquelles donne lieu « la loterie autorisée du Crédit foncier. »

96. M. Labbé (1) a vivement critiqué cette décision. D'après lui, on ne peut reprocher au banquier vendeur de créer une loterie nouvelle : il n'y aura pas d'autres gains que ceux qui auront été légitimement acquis à chacun des associés propriétaire d'un titre. Bien plus, le but de l'association est directement contraire à l'esprit de la loterie : la distribution entre les associés égalise le gain et la perte. Les chances de gains sont rendues plus fréquentes, mais les gains plus modérés. Moins les chances se concentrent sur une seule tête, plus elles se répandent sur un grand nombre d'intéressés, plus elles s'égalisent, moins il y a loterie. Donc, s'il est vrai que la mise en commun des chances autorisées change les conditions fixées pour l'acquisition des lots, elle les change pour s'éloigner du type que la loi de 1836 réprouve : la loterie.

La jonction entre la vente à prix fractionné et l'association ne vicie pas davantage le contrat. Ce sont deux opérations bien distinctes : l'acheteur est absolument libre d'entrer ou non dans un groupe d'associés. On doit, au lieu de réprimer cette combinaison, l'encourager, car elle est « un stimulant « des plus énergiques pour le paiement des termes du prix et « la régularité de ce paiement ». L'acquéreur est incité à une épargne suivie, dont le résultat certain est l'acquisition définitive d'une créance d'un capital productif de revenus. Il est

1. Note, S. 83. 1. 233.

douteux qu'il ait pu voir se réaliser les gains qu'il espérait, mais il aura fait une épargne et un placement utiles.

97. Cette argumentation est d'ordre économique, plutôt que juridique. Mais il n'en est pas moins vrai, et M. Labbé le reconnaît, que, si la quotité du gain est diminuée, les chances de gain sont augmentées : elles deviennent plus nombreuses que si chaque titre était isolé, puisque chaque associé recueille en partie le bénéfice des chances des dix-neuf autres. Or, *malum ex quocumque defectu :* si l'opération est considérée sous toutes ses faces, on en trouve au moins une qui défigure, légèrement, sans doute, mais sensiblement, la valeur à lots et qui sort des prévisions de la loi d'autorisation.

Le consentement des parties a porté et sur le titre et sur les chances de lots attachées à tous ceux qui se trouvent dans l'association : on ne peut les séparer sans refaire une convention autre que celle qui a été formée par les parties. L'association a été une condition de la vente : elle a vicié ce contrat. C'est donc à bon droit que la Cour de Paris a prononcé la nullité d'une semblable clause.

Jusqu'à ce que la loi de 1836 soit modifiée, ou que les lois d'autorisation prévoient des combinaisons de cette nature, nous devrons accepter cette jurisprudence. Nous écarterons, toutefois, l'argument tiré de ce que la majoration du prix est justifiée uniquement par cet accroissement de chances de gain et constitue un enjeu illicite : on ne peut rien dire contre la majoration du prix, qui est toujours licite et qui trouve dans la volonté des parties une cause contre laquelle l'interprétation du juge ne saurait prévaloir (1).

98. Une société en participation d'épargne, fondée en 1879 sous le nom de « *La Fourmi* », se livre, pour le compte de

1. En ce sens : Vigouroux, article précité ; G. May, note, *G. Pal.*, 87. 1. 46 ; Levy-Ullmann, *op. cit* , n° 257 ; Thaller, *op. cit.*, n° 599, p. 351.

ses adhérents, à des opérations sur les valeurs à lots analogues à celles que nous venons d'étudier.

Le mécanisme en est très ingénieux :

Tous les ans est ouverte une *série*, groupe de souscripteurs ou participants qui s'engagent chacun à verser, pendant dix années consécutives, une somme mensuelle de trois francs : cette cotisation prend le nom de *part*. On peut souscrire autant de parts que l'on veut, dans une même série, comme aussi participer à plusieurs séries (il en est ouvert une tous les ans).

Les sommes encaissées sont employées par la société, à l'acquisition de valeurs à lots, dont les intérêts sont capitalisés au fur et à mesure de leur échéance.

A l'expiration des dix années que dure une série, le portefeuille en est réalisé et le produit partagé entre tous les participants, proportionnellement au nombre des parts souscrites par chacun d'eux. Chaque part procure à son titulaire le remboursement d'un capital composé de : 1° les cotisations payées depuis dix ans (3 fr. par mois = 36 fr. par an = 360 fr. pour 10 ans) ; 2° une part adéquate des intérêts touchés par la Fourmi et capitalisés ; 3° une part proportionnelle dans le montant des lots et primes attribués par le sort aux obligations amorties.

99. La Fourmi encourt-elle la censure infligée par la Cour de Paris aux banquiers dont nous avons analysé les combinaisons ? La question ne s'est jamais posée en jurisprudence, la Fourmi n'ayant pas eu de contestations avec ses adhérents et n'ayant jamais été l'objet de poursuites exercées par le Ministère Public.

Ses opérations nous paraissent à l'abri de toute critique. La société ne joue pas ici le rôle d'un vendeur de valeurs à lots offrant à ses acheteurs, en même temps que des titres nommément désignés, la faculté de s'associer à un certain nombre

d'autres acheteurs. C'est uniquement une association formée entre plusieurs personnes qui versent des cotisations dans un but déterminé : l'achat de titres. Les adhérents n'acquièrent pas des valeurs pour leur compte personnel : c'est la Fourmi qui les achète en son propre nom, qui encaisse les intérêts, le montant de l'amortissement, les primes et les lots, comme tout particulier a le droit de le faire. Si elle en partage ensuite le produit entre les souscripteurs, la loi de 1836 n'a rien à y voir : chacun a le droit de disposer de son argent comme il lui convient.

Les valeurs à lots sont achetées régulièrement, payées comptant, immobilisées dans les caisses de La Fourmi. L'association est nettement distincte de l'achat des titres, avec lequel elle n'a aucune corrélation et dont les souscripteurs n'ont pas à se préoccuper. Ils n'acquièrent aucun droit particulier sur les lots afférents aux titres de leurs coassociés ; ils ne cèdent pas davantage une part quelconque des lots qui peuvent leur échoir, puisqu'ils ne sont pas propriétaires des titres. C'est La Fourmi qui en est propriétaire ; les souscripteurs n'ont que le droit de participer au partage des sommes produites par la liquidation du portefeuille. Rien, dans cette combinaison, n'affecte la valeur à lots, dont tous les éléments sont respectés ; on ne peut pas y voir une loterie nouvelle modifiant l'aléa prévu par la loi d'autorisation. Ici s'appliquent entièrement les observations de M. Labbé que nous avons reproduites ci-dessus.

Est-il besoin d'ajouter que la Fourmi, qui ne revend pas à tempérament les obligations à lots qu'elle achète, ne tombe pas sous l'application de la loi du 12 mars 1900 ?

11) FACULTÉ DE RENONCIATION RÉSERVÉE A L'ACQUÉREUR.

100. Une disposition du contrat réserve parfois au souscripteur la faculté de renoncer au bénéfice de l'acquisition, en

laissant retourner impayées quelques traites mensuelles. Elle revêt la forme suivante :

« A part la première traite acceptée, aucunes poursuites ne « pourront être exercées après le premier versement contre « le souscripteur. Mais après trois mois de retard, ou sur le « retour d'une traite impayée, il sera déchu de tous ses droits, « sans qu'il soit besoin d'une mise en demeure. Les acomp- « tes versés ne pourront donner lieu à répétition. »

101. La jurisprudence et la grande majorité des auteurs s'accordent à rejeter cette stipulation.

En effet, le vendeur, au moyen de cette clause, « s'appro- « prie les mises de ceux qui, avant l'expiration du délai de « paiement, ne peuvent ou ne veulent plus payer... ses sou- « scripteurs n'ont acquis d'autre avance que l'aléa qui leur a « été promis et en vue duquel ils ont consenti un sacrifice « mensuel qui en était la condition » (1).

« La vente à tempérament est valable en principe, mais ce « principe ne serait pas applicable si la vente, au lieu d'être « ferme, obligatoire de part et d'autre, était résoluble à la « volonté de l'acheteur. Il faut éviter de légitimer une opéra- « tion, dans laquelle l'acheteur, après avoir versé quelques « francs, après avoir reçu l'indication d'un numéro, après « avoir couru la chance de gagner une somme considérable, « voire 100.000 francs, serait libre de se désister de l'opéra- « tion en perdant ce qu'il a versé. Cet acheteur n'a pas acquis « une obligation avec l'accessoire d'une chance, il a mis à la « loterie, avec faculté de devenir propriétaire d'un titre, d'une « créance de placement, s'il lui plaisait de continuer les ver- « sements successifs » (2).

1. Tr. corr., Nancy, sous Cass., S. 83. 1. 233 ; Cour de Nancy, 28 nov. 1881, *ibid.* ; Limoges, 1er mai 1884, S. 85. 2. 32 ; Paris, 26 octobre 1886, S. 87. 2. 49 ; Poitiers, 12 nov. 1886, S. 87. 1. 238.

2. Labbé, *note précitée*, S. 83. 1. 233 ; Frèrejouan du Saint, nº 201, p. 274.

Cette opinion nous semble devoir être acceptée. La vente doit être sérieuse, autrement la loi serait violée, l'acheteur aurait tout simplement acquis pendant un certain temps la chance de gain attachée au titre et non pas acquis le titre tout entier, s'il pouvait se libérer de ses engagements par le simple abandon des sommes minimes antérieurement versées. Nous retrouvons ici le signe caractéristique de la loterie pure : perte du capital engagé et bien souvent sans aucune compensation pour le joueur malheureux. Au surplus, la loi du 12 mars 1900 qui organise la vente à tempérament dans le but de la faire fonctionner comme une vente ferme et définitive s'oppose formellement, par son esprit, à la validité d'une semblable clause.

102. Nous ne nous arrêterons pas à l'objection opposée par un auteur (1) qui admet la validité de la clause, parce que, dit-il, elle touche uniquement au prix de vente et que rien n'interdit de vendre pour un prix, si minime soit-il, inférieur à leur valeur nominale, des obligations à lots : il suffit, pour la légalité de l'opération, que l'acheteur ait eu simultanément le droit aux intérêts et aux chances de gains, ce qui est le cas. Sans doute, mais encore faut-il que la vente soit sérieuse et définitive : une vente temporaire du titre, même avec tous ses attributs, est bien une simple vente de billet de loterie. Ce n'est pas sérieusement que l'on a voulu devenir créancier de l'établissement émettant ; l'unique objet du contrat a été, dans l'intention des parties, le droit de participer aux tirages : l'intention est ici manifeste et la clause tend expressément à ce but.

103. Le contrat de vente à tempérament de valeurs à lots, tel qu'il existe aujourd'hui, sans la clause de renonciation, peut fonctionner comme une vente temporaire d'un billet de

1. Levy-Ullmann, n° 252, p. 277.

loterie. On peut appliquer la clause de résiliation (1) de façon à obtenir ce résultat. La résolution étant opérée de plein droit par une mise en demeure, le vendeur se borne, du consentement du souscripteur, à reprendre la propriété de son titre, tout en conservant les acomptes versés, sans opérer la liquidation prévue et règlementée par le contrat. Le résultat obtenu est donc le même que celui que permet d'atteindre la clause de renonciation. Le Tribunal de la Seine a condamné des contrats qui pouvaient se résoudre de cette manière.

Nous avons constaté le caractère antijuridique de cette jurisprudence, fondée sur une simple présomption, prévoyant une éventualité qui pouvait ne pas se réaliser et qui, effectivement, ne s'était pas réalisée dans les espèces sur lesquelles la justice avait été invitée à statuer.

1. Voir ci-dessus, n° 63.

CHAPITRE V

Droit comparé

104. Les pays étrangers ne sont pas demeurés impassibles devant les agissements des vendeurs sans scrupules, aussi actifs et aussi nombreux chez eux que chez nous. Nous citerons les plus importantes de leurs lois spéciales ou les plus intéressantes parmi les décisions de leurs tribunaux.

1. Allemagne

105. Plus énergique encore que le législateur français, le législateur allemand a interdit la vente à tempérament des valeurs à lots sur tout le territoire de l'Empire : touché autant par le peu d'estime que méritent ceux qui s'y livrent, que par l'inutilité et les inconvénients sociaux de ce mode de placement. L'article 7 de la loi d'Empire du 16 mai 1894 sur les ventes à tempérament en général (*abzahlungsgeschafte*) (1) est ainsi conçu :

« Quiconque vendra des billets de loterie, des obligations « à lots au porteur, ou des certificats d'acquisition ou de part « de pareils billets ou titres moyennant un prix payable par « acomptes, ou passera, en vue de ce même résultat, quelque

1. *Annuaire de législation étrangère*, 1895, p. 226, notice et traduction Levy-Ullmann.

« acte d'aliénation analogue, sera puni d'une amende de « 500 marks maximum. »

« Il n'y aura pas lieu de distinguer si la livraison du titre « a précédé ou suivi le paiment du prix. »

Cet article fut ajouté, en cours de discussion, au projet primitif qui ne réglait que les ventes à tempérament de meubles corporels.

Il renferme une disposition pénale qui dépare un peu la loi dont le caractère est purement civil et commercial.

106. Les classes peu aisées ne sont pas, en réalité, protégées aussi efficacement qu'on pourrait le croire, car le résultat même auquel conduit la vente à tempérament peut être obtenu d'une autre manière. — Il est permis, en effet, de fractionner les chances de gain attachées à un titre et de les vendre à n'importe quel prix, si élevé soit-il. On peut, de cette façon, vendre successivement au même acheteur et au comptant, plusieurs fractions du même titre, à des prix considérablement majorés, ce qui revient au même qu'une vente à tempérament du titre entier. Sans même imaginer cette combinaison, on se rend bien compte du danger encore plus grand que celui de la vente à prix fractionné, que présente pour la petite épargne cette négociation à des prix exorbitants de fractions minimes de chances de lots (1).

Il y a certainement là une lacune à combler.

107. En outre, la dérogation apportée par le législateur au droit commun des obligations, étant justifiée par la protection dûe aux inexpérimentés et limitée par elle, la loi (art. 8) déclare ne pas s'appliquer dans le cas où l'acheteur est un commerçant inscrit sur le *Handelsregister*.

1. Hausmann, *Das gesetz betreffend die abzahlungsgeschäfte von 16 mai 1894*, p. 102, 103 ; Levy-Ullmann, *op. cit.*, p. 441, n° 424. Ce fractionnement, toutefois, est interdit en Prusse par les lois des 18 août 1891 et 19 avril 1894.

2. Autriche-Hongrie

108. A. *Autriche.* — Les ventes à tempérament (*Ratengeschäfte*) de valeurs à lots sont très fréquentes dans ce pays : leur multiplicité, l'absence de scrupules des vendeurs, leur donnent un caractère particulièrement dangereux.

Une loi du 30 juin 1878 (1) est venue y porter remède. Elle résume à peu près, en son texte, les résultats de la jurisprudence de France et de Belgique ; elle porte notamment prohibition de la séparation du droit aux intérêts et des chances aléatoires.

Elle est complétée par la loi du 7 avril 1896 (2), dont l'article 7 porte que : « les dispositions de la présente loi doi-« vent être combinées avec celles de la loi du 30 juin 1878 « sur les ventes de titres à lots et de valeurs mobilières, dont « la délivrance n'est effectuée à l'acheteur qu'après l'entier « paiement du prix divisé en acomptes ».

D'après cette nouvelle loi : — 1° La résiliation du marché pour non-paiement du prix doit être accompagnée de la restitution à l'acheteur des sommes versées, avec intérêts légaux du jour du versement. L'acheteur ne sera tenu d'indemniser le vendeur que proportionnellement à l'usage qu'il aura fait de l'objet vendu, durant le temps écoulé, et en représentation de cet usage. — Il ne sera donc, ici, tenu de rembourser que les coupons d'intérêts encaissés par lui. — Toutes clauses contraires sont nulles (art. 2).

2° L'exigibilité immédiate des acomptes à verser, au cas de retard dans les paiements, pourra être stipulée, mais ne pourra

1. Note de Ch. Lyon-Caen, *in Annuaire de législation étrangère,* 1879, p. 227.

2. *Gesetz vom 27 april 1896, betreffend ratengeschäfte, Reichsgesetzblatt,* n° 70 ; notice et traduction Levy-Ullmann, *in Annuaire,* 1897, p. 248 ; cbn. note Lyon-Caen, *ibid.*, 1891, p. 337.

être appliquée qu'au cas de retard dans le paiement de deux acomptes immédiatement consécutifs. — Toute autre clause pénale que la déchéance du terme (sauf, évidemment, l'hypothèse de la résiliation) pour le cas d'inexécution par l'acheteur de ses engagements, est nulle (art. 3).

3° La rescision pour lésion d'outre-moitié appartient dans tous les cas à l'acheteur : le vendeur prouverait-il qu'au moment du contrat cet acquéreur connaissait le prix réel de la valeur vendue ; — l'acheteur aurait-il renoncé d'avance à l'exercice de cette action (art. 4).

4° Si un écrit a été dressé, le vendeur est tenu d'en délivrer un double à l'acheteur, à peine de 50 florins d'amende et même de la détention (art. 5).

5° L'écrit constatant les engagements réciproques des parties ne fait pas preuve exclusive : le juge peut prendre en considération les pourparlers, les promesses orales faites par le vendeur à l'acheteur, pour engager ce dernier à contracter, seraient-ils contradictoires avec le texte écrit ; il statue d'après sa libre conviction, qu'il peut puiser dans toutes les circonstances de la cause (art. 8).

La loi n'est pas applicable aux ventes à tempérament constituant au regard de l'acheteur un acte de commerce.

L'acticle 6 édicte des règles particulières de compétence.

Nous aurons l'occasion de retrouver cette loi et d'en faire une étude complète à propos des ventes à tempérament d'objets mobiliers.

109. B. *Hongrie.* — En Hongrie, la loi XXI (24 mai-5 juin) de 1883 est venue mettre un terme aux abus dont la négociation des valeurs à lots était l'occasion. (1). — Cette loi renferme deux sortes de dispositions : préventives et répressives :

1. *Landesgesetzsammlung*, 1883. p. 258.

1° *Dispositions préventives.* — Un régime spécial de surveillance et de contrôle est organisé. Les maisons de vente à tempérament doivent se faire connaître à l'autorité judiciaire compétente. Elles doivent tenir une comptabilité authentique spéciale (§ 5). La juridiction commerciale peut et doit, en certains cas, se livrer à des perquisitions chez les vendeurs (§ 12).

Ces prescriptions doivent être approuvées : nos législateurs pourraient utilement s'en inspirer.

2° *Dispositions répressives.* — Le vendeur pourra poursuivre la rescision du contrat pour lésion dès que, à un moment quelconque du crédit couru, le prix de vente excédera le cours officiel de 15 0/0 (§ 8).

La clause de résiliation, qui permet au vendeur d'exécuter le titre en Bourse au cas de refus de paiement de la part de l'acquéreur est déclarée valable, mais le fonctionnement en est réglementé : le vendeur ne pourra jamais s'attribuer à titre d'indemnité l'excédent du prix de revente sur ce qui lui est dû ; — si la vente se solde par un déficit à la charge de l'acquéreur, celui-ci ne sera jamais tenu de le payer (§ 9), libéré qu'il sera par le seul fait de l'exécution en Bourse.

Des peines de 300 gulden d'amende à un mois de prison sanctionnent ces dispositions. Cette loi a été qualifiée (1) de « loi de réaction violente, non de droit réfléchi, créant un « contrat synallagmatique qui n'oblige que l'une des par- « ties ». — Elle dépare, sans doute, l'harmonie d'un bon système juridique, mais elle n'en répond pas moins à une nécessité sociale. Elle a supprimé en Hongrie le commerce des Ratengeschäfte, ce qui est loin d'être un mal (2).

1. E. Chauvin, « Les valeurs mobilières et les lois d'exception en Autriche-Hongrie et en France », *La Loi*, 16 février 1893.

2. Cpr. Rapport Cordelet, sur le projet Français, précité.

3 Belgique.

110. En Belgique, les procédés des vendeurs sont les mêmes que chez nous. La législation et la jurisprudence offrent également bien peu de différences avec les nôtres.

Le droit des loteries est déterminé par la loi du 31 décembre 1851, modifiée par celle du 30 décembre 1867, qui porte :

Art. 1er. — « Les loteries sont prohibées.

. . . . . .

Art. 8. — « Sont également exceptées (de cette prohibition) :

« 1° Les opérations financières des puissances étrangères, « faites avec primes ou remboursables par la voie du sort, « lorsque l'émission en aura été autorisée par le gouverne- « ment ». (Ou dont la circulation en Belgique aura été auto- « risée par conventions diplomatiques).

« 2°. Les opérations financières de même nature, faites, par « les provinces et communes du royaume, ainsi que les opé- « rations des sociétés anonymes ou tontinières faisant acces- « soirement des remboursements avec primes par la voie du « sort, lorsqu'elles auront été autorisées par le gouverne- « ment.

Art. 9. — « Les exceptions prévues par les articles précé- « dents cessent d'avoir leurs effets, si les loteries s'étendent « au-delà des limites dans lesquelles elles ont été autorisées ».

L'art. 301 du Code Pénal du 8 juin 1867 définit la loterie :

« Sont réputées loteries toutes opérations offertes au public « et destinées à procurer un gain par la voie du sort ».

Les art. 302 et 303 édictent des pénalités contre les auteurs entrepreneurs, administrateurs, préposés ou agents de loteries non autorisées légalement et tous ceux qui auront contribué au placement des billets.

111. — L'article 68 de la loi du 18 mai 1873 apporte une innovation importante : les sociétés anonymes, qui ne font appel au crédit que pour réaliser de gros bénéfices en spéculant sur l'attrait qu'exercent les valeurs à lots sur le public, ne peuvent être autorisées à émettre que des obligations à primes. Seules, les provinces, les communes et certaines sociétés dont les emprunts ont pour but de subvenir aux dépenses de travaux ou d'œuvres d'utilité publique, peuvent être autorisées à émettre des obligations à lots.

112. La jurisprudence, appelée à interprêter ces textes à peu près identiques aux nôtres, donne des solutions analogues à celles des tribunaux français. — Un certain nombre de propositions s'en dégagent :

1° Le fractionnement et la majoration du prix ne portent aucune atteinte à la loi d'autorisation (1).

2° Mais la vente doit être sérieuse et parfaite dès le moment du contrat, avec, pour l'acquéreur, droit aux intérêts et aux chances de gain à partir de ce moment : les contractants ne peuvent dissocier ces éléments sans s'exposer aux pénalités de la loi prohibitive des loteries (2).

3° Toutefois, un certain délai doit être accordé au vendeur pour la détermination du numéro. Un délai de quinze jours n'excède pas les limites raisonnables (3).

4° Est valable la clause réservant à l'acquéreur la faculté de se libérer par anticipation (4).

1. Trib. com. Bruxelles, 27 juin 1887, cité par Lochon, p. 174, note 1.

2. Solution implicite dans le même jugement et encore : Tr. Bruxelles, 12 février 1887, Pasicrisie-Belge, 90. 3. 262 ; Cour de Bruxelles, 8 juin 1887, Pas. 87. 2. 229.

3. Mêmes décisions. Un arrêt de Liège, 13 févr. 1890, Pas. 90. 2. 203, a même validité comme régulière la clause reportant après le second versement l'attribution du numéro.

4. Liège, 13 février 1890, précité.

5° Est également valable la clause stipulant la résiliation de plein droit pour non-paiement d'acomptes ou, plus exactement, portant que « le retour d'une traite mensuelle impayée « sera considéré comme un ordre de vente » (1).

6° Toute combinaison qui sépare les divers éléments du titre constitue une loterie prohibée.

Tombent évidemment sous cette prohibition : les ventes ou locations de lots pour un certain nombre de tirages (2) ;

La subdivision des obligations ou petites coupures donnant droit chacune à une portion de lot qui peut être éventuellement attribué au titre entier (3).

7° L'adjonction au titre d'un aléa nouveau, non prévu par la loi d'autorisation, entache également l'opération de nullité.

La jurisprudence belge a vu la création d'un aléa nouveau dans la stipulation du remplacement du titre sorti au tirage sans lot, pendant la période de crédit et dans la faculté que se réserve le vendeur de livrer, lors du paiement définitif, une autre obligation que celle dont le numéro a été livré au moment de la vente.

113. Contrairement à la jurisprudence française, les tribunaux belges décident que le vendeur peut valablement se réserver le droit aux intérêts jusqu'au paiement intégral ou à la sortie des obligations. Une semblable réserve d'usufruit est conforme au droit commun et ne suspend ni n'empêche le transfert de la propriété, au moment même du contrat (4).

Deux solutions contradictoires de la Cour de Cassation sont intervenues sur la clause de nantissement, qui réserve au

1. Même arrêt.

2. Bruxelles, 4 juin 1864 ; Trib. com. Bruxelles, 13 févr. 1887, Lochon, p. 176.

3. Trib. Gand, 5 août 1854 ; Tr. Dinant, 2 août 1855, Lochon, p. 177, note 2.

4. Bruxelles, 13 avril 1850 ; Trib. Louvain, 6 nov. 1858, Lochon, p. 176.

vendeur le droit d'engager le titre, même en garantie d'avances à lui faites.

Un premier arrêt (1) n'y voit qu' « une garantie de plus, « pleinement licite, donnée au vendeur pour assurer le paie- « ment du prix ».

Un autre arrêt (2) voit dans cette clause « une preuve que « le vendeur a entendu demeurer propriétaire du titre négocié « et conserver le droit d'en céder la propriété à des tiers ». Une semblable réserve, inconciliable avec le contrat de vente, rend nulle et de nul effet l'opération traitée.

114. La Cour de Bruxelles admet la validité d'un contrat de vente à tempérament emportant association entre plusieurs acquéreurs : chacun d'eux acquérant le droit de participer aux chances de lots attachées à un certain nombre d'obligations formant la copropriété indivise d'un groupe d'intéressés (3).

En effet, le souscripteur n'achète pas la chance d'un gain séparé du titre ; il ne participe aux chances de tirage que parce qu'il est devenu copropriétaire et dans les limites de sa propriété ; il n'acquiert, par cette combinaison, aucune chance de plus que celles assurées par le tableau d'amortissement, puisque les primes sont attribuées exclusivement aux propriétaires indivis et partagées également entre eux.

Cette décision est contraire à celles que donnent nos juridictions sur la même clause d'association entre acquéreurs. En droit elle est critiquable et, vu l'identité des deux législations, belge et française, nous paraît devoir être rejetée.

1. Cass. belg., 18 juillet 1887, Pas. 87. 1. 346, S. 88. 4. 4.
2. 18 juillet 1887, précité.
3. 1er mai 1890, Pas. 90. 1. 193.
3. 19 septembre 1879, Lochon, p. 173 ; 21 mai 1885, Pas. 87. 2. 229.

115. La même Cour de Bruxelles (1) approuve la dissociation du prix d'achat en diverses parties (prix, commission, intérêts des sommes dûes) et, considérant que la majoration excessive du prix constitue la stipulation d'un intérêt usuraire, permet à l'acquéreur lésé de demander la résiliation du contrat et la restitution des acomptes versés en vertu de la convention usuraire.

Cette décomposition arbitraire du contrat a été repoussée avec raison par notre jurisprudence : la solution que nous venons de mentionner, unique en son genre, ne semble pas, d'ailleurs, devoir être généralement acceptée chez nos voisins.

116. En résumé, en Belgique comme en France jusqu'au 12 mai 1900, nous pouvons constater l'insuffisance de la législation et la tendance des tribunaux à exagérer la sévérité des textes afin d'atteindre des spéculateurs peu dignes d'intérêt.

La jurisprudence belge paraît, cependant, plus large que la jurisprudence française et plus disposée qu'elle à respecter la liberté des conventions (2).

4. Danemark.

117. Une loi de 1895 interdit dans ce pays le colportage et la vente d'obligations à lots étrangères (3).

5. Italie.

118. En Italie, la matière des obligations à lots est régie

1. Bruxelles, 25 févr. 1890 ; 11 févr. 1891 ; 26 janv. 1892, Pas. 90. 2. 119 ; 92. 2. 156.

2. E. Chauvin, « La vente à tempérament des valeurs à lots et les « lois d'exception en Belgique et en France », *La Loi*, 20 avril 1893; Cf. Discussion à la Chambre des Représentants de Belgique, 17 et 18 févr. 1892, *Moniteur Belge* ; Pandectes Belges, V° *Emprunts à primes*, Rapport Cordelet au Sénat français, précité.

3. *Annales de droit commercial*, 1897, p. 224.

par une loi du 27 septembre 1863, complétée par un décret du 21 novembre 1880.

Toutes loteries sont interdites, sauf la loterie d'Etat, conservée à titre provisoire, et les emprunts communaux et provinciaux à primes, autorisés conformément à la loi du 19 juin 1870.

119. L'article 3 du décret de 1880 assimile aux loteries prohibées :

.....« 2° Toute spéculation ou opération qui a pour but la « cession d'obligations d'emprunts à lots autorisés dans le « royaume, et aussi la cession totale ou partielle des chances « de primes.

« Cette prohibition frappe aussi bien la cession opérée au « moyen d'une émission de titres dont chacun comprend plu- « sieurs obligations, que la cession de titres provisoires « ayant pour objet de diviser les obligations ou de fraction- « ner les versements. Elle frappe également les opérations « qui ont lieu, sans émission de titres nouveaux, par la réu- « nion ou la combinaison des titres de valeurs à lots avec « des titres d'autres entreprises de toute nature ou prove- « nance ».

L'art. 4 interdit la négociation des titres et billets de loteries ou emprunts à lots étrangers.

Les ventes à tempérament de valeurs à lots n'ont donc pas pu se développer en Italie. Cette législation draconienne a pour but, moins la protection de l'intérêt social que la sauvegarde du monopole de l'Etat en matière de loteries, monopole qui constitue une des plus importantes ressources du budget italien.

6. Suisse.

120. Diverses mesures cantonales ont été prises contre les vendeurs à tempérament de valeurs à lots, notamment dans

le but d'éviter la diffusion des prospectus et d'entraver les recouvrements postaux.

M. Cordelet (1) cite une note parue en 1893 dans le journal *Le Temps* qui paraît être une note officieuse émanant de la direction générale des Postes de France, déclarant que la législation du canton de Vaud n'admettait pas le recouvrement par la voie de la Poste des valeurs vendues à tempérament, si elles n'avaient pas été préalablement livrées à l'acheteur. C'est un moyen très énergique de prévenir les abus auxquels nous avons si souvent fait allusion dans le cours de cette étude.

121. Les autres pays méritent à peine une mention ;

La loterie d'Etat fonctionne en Espagne et en Portugal, comme en Italie : les lois spéciales ont seulement pour but, dans ces pays, de réglementer cette institution.

La loterie d'Etat est supprimée et les loteries particulières interdites, ainsi que l'annonce et la publication des listes de tirages d'emprunts à lots étrangers : en Grande-Bretagne, aux Pays-Bas, en Suède, en Grèce, au Brésil, etc. (2).

1. Rapport au Sénat français, *précité*.

2. Voir l'énumération des principaux pays et de leurs lois spéciales, dans Lochon, *op. cit.*, p. 188.

FIN DE LA PREMIÈRE PARTIE

DEUXIÈME PARTIE

Ventes à tempérament d'objets mobiliers

CHAPITRE PREMIER

Considérations générales

DÉVELOPPEMENT PRIS PAR CES VENTES DANS LA PRATIQUE. — LEUR CLASSIFICATION EN DEUX GROUPES DISTINCTS. — CONCORDANCE DE CETTE DIVISION AVEC CELLE DU CRÉDIT EN CRÉDIT A LA PRODUCTION ET CRÉDIT A LA CONSOMMATION. — FORMATION ÉCONOMIQUE DE CES CONTRATS. — SITUATION DU VENDEUR A TEMPÉRAMENT AU POINT DE VUE DU DROIT CIVIL ET DU DROIT COMMERCIAL.

122. En même temps qu'on voyait se déployer l'ingéniosité des vendeurs à crédit d'obligations à lots, on pouvait constater un développement parallèle de la vente à tempérament appliquée à un autre genre d'objets : les meubles corporels. L'étude de la jurisprudence nous révèle ce mouvement. Elle dénote aussi un double courant dans la pratique.

Ce mode de négociation s'applique, en effet, à deux caté-

gories bien distinctes d'objets : d'une part, des machines d'un prix élevé, éléments d'un outillage industriel ou agricole, ainsi que des fonds de commerce. D'autre part, des objets mobiliers d'une moindre valeur, tels que articles de lingerie, ou plus généralement de ménage, pianos, machines à coudre, armes, bicyclettes, etc., que l'on a très justement appelés, « objets mobiliers d'un luxe utile » (1).

123. La distinction se précise mieux encore si, des objets nous passons aux sujets et constatons que les ventes appartenant au premier groupe sont presque toujours commerciales des deux côtés, aussi bien pour l'acheteur que pour le vendeur, tandis que les secondes sont le plus souvent commerciales seulement *a parte venditoris*.

Les deux groupes se sont nettement différenciés dans la pratique : ils se présentent à l'observateur chacun entouré de garanties spéciales qui lui impriment une physionomie particulière et d'un cortège d'arrêts et de décisions de jurisprudence s'inspirant de principes et surtout de nécessités divers et donnant pour chaque catégorie des solutions parfois bien différentes.

Cette division en deux groupes, empruntée à la pratique, si elle ne semble présenter aucun intérêt scientifique, peut néanmoins être rattachée à une grande distinction théorique. Un exposé sommaire des principes généraux qui régissent le crédit va nous permettre de le constater.

§ 1.

124. Le crédit, « élargissement et variété du contrat d'é- « change » (2), a réalisé un important progrès sur l'emploi

1. Levy-Ullmann, notice sur la loi allemande relative aux ventes à tempérament, *Annuaire de législation étrangère*, 1895, p. 226.

2. P. Leroy-Beaulieu, *Traité théorique et pratique d'économie politique*, t. III, p. 353.

comme instrument direct et immédiat d'acquisition de la monnaie, qui avait elle-même singulièrement étendu le champ d'application du *troc* primitif. Il fait, en effet, intervenir dans les transactions un facteur nouveau, la confiance.

On s'accorde à lui reconnaître trois avantages principaux :

1° Il assure une meilleure utilisation des capitaux, le transfert qu'il opère ayant normalement pour conséquence que l'emprunteur use mieux, plus utilement pour la Société que ne l'aurait fait le prêteur, des capitaux prêtés.

2° Il provoque à l'épargne et à une capitalisation plus abondante, le prêteur étant appelé, en raison du service qu'il rend à l'emprunteur et de l'utile emploi fait par celui-ci des sommes empruntées, à participer aux bénéfices réalisés.

3° Il permet d'économiser le numéraire.

En résumé, le crédit rend infiniment plus facile la production de la richesse, en donnant aux capitaux existants la forme et la puissance nécessaires pour cette production, en les transportant des mains inertes ou inhabiles aux mains actives et industrieuses, en leur procurant enfin, par des transmissions incessantes et rapides des emplois de toute espèce et constamment renouvelés.

125. Les économistes en distinguent deux variétés : le crédit à la production et le crédit à la consommation.

Le crédit à la production est fait à l'industrie. Il se réalise normalement sous forme de prêt d'argent fait par le capitaliste à l'industriel qui peut ainsi acquérir les machines et les matières premières qui lui sont nécessaires. Ses avantages sont bien caractérisés.

C'est le crédit productif par excellence, celui qui amène justement une meilleure utilisation des capitaux. C'est lui qui permet à l'homme doué de puissantes facultés mais dépourvu de moyens pécuniaires, de les mettre en œuvre, pour son

plus grand profit et aussi celui de la Société. Combien de petits fabricants, de petits commerçants, y ont puisé la première ressource dont ils avaient besoin, pour parvenir plus d'une fois aux sommets de la grande industrie ! Que de découvertes ne devons-nous pas à l'impulsion donnée par ce merveilleux agent de progrès !

126. On serait fort embarrassé pour en dire autant du crédit à la consommation. Les économistes paraissent regretter de n'avoir pas assez d'anathèmes pour l'en accabler. Il est le plus souvent destructif et, loin de vivifier les capitaux, il conduit à leur anéantissement. Son résultat général est une plus mauvaise utilisation de ceux-ci, un gaspillage et un amoindrissement tant de ces capitaux que du travail dans le pays, puisqu'en définitive, il ne fait pas autre chose que les soustraire aux mains les plus actives et les plus capables pour les confier aux gens les moins intelligents et les moins prévoyants (1).

Ce genre de crédit peut se réaliser de deux façons : soit par des prêts directs faits dans les formes ordinaires usitées en matière de crédit, soit, plus généralement, par la livraison de marchandises avec paiement différé à une époque incertaine et sans donner lieu à la création d'aucun titre de crédit. Il n'est stipulé aucun intérêt, mais le prix des marchandises a été majoré en prévision aussi bien du retard dans le paiement que des chances qu'a le vendeur de n'être pas payé et de perdre une partie des livraisons effectuées. Les deux caractéristiques de ce mode de crédit sont : le retard dans le paiement des marchandises livrées et l'incertitude de l'époque où ce paiement s'effectuera.

1. Voir, au surplus, Leroy-Beaulieu, *op. cit.*, t. III, p. 379 ; Léon Walras, « Théorie du crédit », *in Revue d'économie politique*, 1898, p. 128 ; G. Du Puynode, *in Dictionnaire d'économie politique*, de Léon Say et Chailley, V° Crédit.

C'est à cette grande division du crédit que se rattache la distinction que l'examen de la pratique nous amène à établir entre les deux groupes de contrats de vente à tempérament dont nous avons constaté l'existence.

§ 2.

127. I. L'industrie mécanique a pris, dans ce siècle, un développement sur lequel il serait inutile, autant que de mauvais goût, d'insister. Ses plus clairs résultats ont été, en même temps qu'un énorme accroissement de la production, une réduction considérable des frais qu'elle nécessite, ce qui se comprend immédiatement, puisque les produits, étant fabriqués en grande quantité, un minime profit sur chacun d'eux suffit à procurer au chef d'entreprise une somme totale de bénéfices souvent considérables ; et qu'en second lieu, les machines coûtent beaucoup moins d'entretien que l'ouvrier, étant, pour ainsi dire, « des esclaves qui n'ont aucun de nos besoins et qui fonction-« nent sans rien prendre au fonds de consommation de jouis-« sance » (1).

128. De ces inappréciables progrès, la grande industrie pouvait seule profiter, l'achat de machines importantes nécessitant d'importants capitaux. En sorte que la moyenne et la petite industrie se voyaient réduites à végéter, insuffisamment alimentées par le travail manuel, si peu productif et si onéreux.

Ces petits fabricants ne pouvaient disposer d'aucun crédit. Aucun capitaliste n'eût consenti à leur avancer la somme considérable (généralement supérieure à 10.000 fr.), nécessaire pour acquérir un outillage important.

Le fabricant de machines, lui-même, éprouvait de vives appréhensions à faire crédit. A la vérité, il avait une garan-

1. P. Cauwès, *Cours d'économie politique*, t. I, p. 675, n° 417.

tie plus efficace que le prêteur d'argent, le privilège et le droit de résolution. Mais, sans compter que la faillite de son débiteur lui réservait de singuliers mécomptes, quel avantage aurait-il pu trouver dans la reprise d'un matériel souvent usé et parfois démodé?

Il fallait pourtant résoudre le problème. Les fabricants de machines, outillés pour produire beaucoup, pouvaient, à un moment donné, se trouver encombrés par la surproduction. D'autre part, les petits industriels qui, avec un peu de confiance et de bonne volonté, auraient pu suivre le mouvement ascendant et parvenir à la fortune, se voyaient progressivement acculés à la ruine par l'impossibilité où ils se trouvaient de lutter avec des concurrents plus puissants et mieux outillés. Comment trouver une solution satisfaisante à cet état de choses?

129. C'est ici que s'est manifestée l'action créatrice de la pratique, action lente, latente, inconsciente le plus souvent, procédant par tâtonnements, mais conduisant toujours à une solution sûre et satisfaisante.

Un premier pas a été fait par le rapprochement entre le fabricant et l'acheteur : on a ainsi éliminé le capitaliste intermédiaire, le prêteur de deniers, secours onéreux pour l'acheteur qui se voyait obligé de payer un intérêt de 5 0/0 au minimum en sus de la majoration que faisait subir à ses prix le vendeur que l'on n'avait pas trouvé assez de crédit pour payer intégralement au moment de l'achat. Le fabricant consent à courir à lui tout seul les risques du crédit qu'il fera.

Bien précaire est sa position : son moindre inconvénient est encore l'incertitude qui existe sur l'époque des paiements. Quand sera-t-il remboursé ? Le taux et le nombre des acomptes sont le plus souvent indéterminés, en l'absence de bases de calcul précises. L'acquéreur, de délai en délai, ne se lassera-t-il pas de payer et n'oubliera-t-il pas peu à peu

cette obligation dont l'exécution se trouve indéfiniment retardée ? Ajoutons l'insuffisance des garanties et nous devrons conclure que le vendeur sera forcé de majorer fortement ses prix, au grand détriment de l'acheteur.

130. On fait un pas de plus. L'acquéreur dispose généralement d'un faible capital ; d'autre part, ses ressources vont être augmentées par la production plus abondante et plus avantageuse que lui permettra de réaliser l'outillage nouveau. Les parties conviennent alors qu'une portion de ce petit capital sera versée au vendeur au moment de l'acquisition et que le surplus sera payé au fur et à mesure des bénéfices que procurera à l'acheteur l'amélioration de son industrie. On peut calculer approximativement ce surcroît de profits et l'on fixe en conséquence le *quantum* et l'époque de versement des acomptes. Ils sont fractionnés en portions plus ou moins considérables et séparés par des intervalles réguliers plus ou moins étendus, suivant la nature et l'importance de l'industrie. Ce sera tant par trimestre, tant par six mois, tant par an, ou bien tant par campagne sucrière ou séricicole, jusqu'à l'extinction complète de la dette de l'acquéreur pour le remboursement de laquelle l'étude de la jurisprudence nous révèle qu'une durée moyenne de deux ans est accordée (1).

1. Le rôle important de la vente à tempérament de machines industrielles a été bien mis en lumière par un arrêt de la Cour d'Alger (18 février 1888, S. 89. 2. 115. *Revue Algérienne et Tunisienne de jurisprudence*, 88. 2. 416, et note Colin, sous cet arrêt, dans ce dernier recueil) : « Les conventions de ce genre sont à un degré « éminent, utiles aux petits industriels, aux ouvriers qui ne dis- « posent pas d'un capital assez considérable pour se rendre immé- « diatement acquéreurs de l'outillage qui leur est nécessaire pour « l'exploitation de leurs industries ; elles leur permettent de dispo- « ser de suite de cet outillage en s'acquittant du prix par verse- « ments successifs prélevés sur les bénéfices réalisés ».

On peut pousser plus loin encore l'exactitude et modeler précisément les conditions du contrat sur la situation de l'acquéreur : nous avons vu, en effet, des ventes dans lesquelles il était convenu que le prix serait progressivement soldé à raison de tant par cent kilos de sucre produit avec les machines qu'avait fournies à cet effet le vendeur, tant par douzaine ou grosse d'assiettes fabriquées, tant par sac de blé moulu ou battu, etc. (1).

131. La pratique arriva ainsi à la vente à tempérament qu'elle trouva admirablement appropriée au but poursuivi, qu'elle élargit, assouplit encore et qui ne tarda pas à prendre en cette matière particulière l'extension considérable que nous lui connaissons aujourd'hui et dont l'étude de la jurisprudence ne nous donne qu'une faible idée.

132. II. Ce n'est pas seulement entre industriels et fabricants de machines qu'est employée la vente à tempérament. Nous pouvons constater le développement simultané de ce contrat appliqué à un genre d'objets et couramment employé par une catégorie d'acheteurs bien différents.

Ce n'est pas annoncer une découverte que de dire que dans cette fin du XIX^e^ siècle, le luxe et le bien-être se sont développés, répandus, *démocratisés*, a-t-on remarqué très judicieusement. Cette constatation a été faite depuis longtemps.

L'esprit d'imitation, l'habitude, qui rend nécessaires des choses en elles-mêmes inutiles, ont créé de nouveaux besoins qu'il a fallu satisfaire. La production s'est dirigée de ce côté

1. Des associations en participation se sont même formées sur ces bases entre vendeurs et acquéreurs, le vendeur stipulant en sus du prix convenu une part des bénéfices que réaliserait l'acquéreur pendant un certain temps, une fois le prix du nouvel outillage intégralement soldé. L'avance qu'il avait faite d'un matériel important était une justification suffisante de cette source de profits supplémentaires.

et a pris naturellement d'énormes proportions : les besoins augmentaient dans la même mesure. C'était dans les classes peu aisées, surtout, que se manifestait avec d'autant plus de force qu'il était plus contenu par les conditions assez précaires de la vie, ce sentiment du bien-être nécessaire. L'ouvrier, le petit fonctionnaire ou le modeste employé, disposant de revenus dont la plus grande partie est absorbée par l'entretien matériel de leur existence, se trouvaient, en fin de quinzaine ou en fin de mois, possesseurs d'une faible somme, insuffisante pour réaliser une acquisition de quelque importance, mais que l'on ne savait trop comment employer. L'épargner ? L'instinct d'épargne, qui existe toujours, s'est peu à peu détourné de sa forme primitive : le bas de laine, la tirelire, sont aujourd'hui démodés. La caisse d'épargne existe bien, mais combien d'obstacles s'élèvent sur le chemin qui y conduit ! Le cabaret n'est pas un des moindres. C'est là, en effet, que s'engouffrent en grande partie ces petites sommes qui auraient pu être si utilement économisées.

133. D'un autre côté, les fabricants d'objets de luxe ou de ménage se voyaient peu à peu encombrés par leurs produits et guettaient d'un œil avide cette petite clientèle, si nombreuse et qui aurait pu consommer tout ce qu'aurait fourni leur industrie.

Mais de graves difficultés se présentaient. Faire crédit, dans le sens que l'on convient généralement d'attribuer à cette expression, il n'y fallait pas songer. Ici, bien plus inquiétante que pour le vendeur de machines industrielles, se posait cette question redoutable : quand me paiera-t-on ? Serai-je seulement payé ? Il fallait compter avec l'imprévoyance, le gaspillage du consommateur, autant et même plus qu'avec sa mauvaise foi.

134. Après force tâtonnements, on est parvenu, ici encore, à la vente à tempérament. Le fractionnement des acomptes

en sommes minimes de 5, 10, 15, 20 et 25 fr. par mois et leur échelonnement, suivant l'importance de l'acquisition, sur une période d'une ou deux années, ont résolu élégamment la difficulté. La somme mensuelle à verser n'excède jamais le reliquat disponible que peut avoir l'acheteur à la fin du mois et se modèle sur lui. Cette combinaison offre pour les deux parties en présence des avantages appréciables. Le vendeur est à peu près assuré d'être régulièrement payé, l'engagement pris par le débiteur n'excédant pas ses facultés et cette obligation de payer à époques fixes et à intervalles assez rapprochés constituant pour celui-ci un lien moral qu'il lui répugnera naturellement d'enfreindre. L'acheteur y trouve aussi son avantage : les dépenses superflues où il se laissait si facilement entraîner, le cabaret notamment, seront les seuls à souffrir de ce nouvel état de choses. Ce qui n'était qu'une occasion de gaspillage sans profit deviendra une source de bien-être, l'intérieur se garnira peu à peu d'objets qui en augmenteront le confortable, tout en constituant une valeur à peu près invariable, accroissant dans tous les cas la somme de jouissances et préparant l'individu, ainsi qu'il a été maintes fois constaté, à un travail plus suivi et plus productif.

135. Considérée au point de vue abstrait, il est bien certain que cette innovation consacre un progrès sensible du crédit à la consommation. Un des principaux griefs que relèvent les économistes à l'encontre de ce genre de crédit est, nous l'avons vu, l'incertitude sur l'époque du paiement. Ce facteur d'imprévoyance et de gaspillage pour le consommateur, de majorations de prix considérables pour le fournisseur (qui est obligé d'établir par le renchérissement de ses marchandises une sorte d'assurance générale contre ses risques) disparaît évidemment avec la vente à tempérament, qui élargit et régularise le crédit, en même temps qu'elle combat l'usure.

On a reconnu avec juste raison que ce procédé permet aux

classes laborieuses, en même temps que de se former un intérieur agréable, d'acquérir des instruments de production : des outils, des livres, par exemple. Il pousse également à l'épargne, en incitant le consommateur à réduire les dépenses superflues pour reporter tous ses efforts sur l'utile. Grâce à lui, des industries entières ont pu croître et se développer : citons l'industrie des vélocipèdes et des machines à coudre.

136. A côté des avantages, nous devons signaler nombre d'inconvénients dont beaucoup sont inhérents au crédit à la consommation, ce crédit malsain, qui attire les imprécations des économistes. Le commerce à tempérament fait une concurrence redoutable au commerce au comptant qu'il tend peu à peu à faire disparaître.

Les gens d'humble condition sont, par les facilités qu'il donne, poussés à faire des dépenses exagérées, incompatibles avec leur situation de fortune. Les majorations que font subir au prix de leurs marchandises des vendeurs peu scrupuleux, sont hors de proportion avec les risques courus et privent l'acheteur d'un bénéfice que lui eût ménagé une acquisition faite au comptant.

Des marchandises avariées, de qualité inférieure, des articles de camelote, ont pu être mis dans la circulation à la faveur des larges et faciles débouchés ouverts par l'emploi de ce moyen de contracter (1).

Ici comme partout, nous trouvons des inconvénients qui peuvent contre-balancer les avantages. La vente à tempérament appliquée aux objets que nous étudions en ce moment n'est ni plus ni moins morale que le crédit à la consommation dont elle est une application et qui est généralement condamné. Elle réalise cependant un très réel progrès sur les

1. Levy Ullmann, *Notice sur la loi allemande*, précitée. L'Allemagne l'Autriche, se sont préoccupées de cette situation pour la régulariser. Voir ci-après n[os] 282 et suiv., 285 et suiv.

anciens errements et rapproche sur certains points ce crédit à la consommation, dont elle augmente l'utilité, du crédit à la production.

Au demeurant, on peut dire de la vente à tempérament qu'au point de vue du producteur, aussi bien que du consommateur, elle tend de plus en plus à devenir un des instruments les plus usuels du crédit mobilier.

§ 3.

137. Cette solution du problème au point de vue économique si satisfaisante qu'elle paraîsse, ne suffisait pas encore. On devait compter avec les mœurs, les exigences de la pratique, l'état de la législation et, après avoir calculé toutes ces données nouvelles, assurer aux vendeurs une situation juridique lui permettant de persévérer dans la voie ainsi ouverte et de pouvoir faire crédit dans des conditions avantageuses.

138. A. — Les vendeurs de machines se trouvent fort exposés. Il faut tout prévoir et la tâche du praticien, aussi bien que du jurisconsulte, est d'analyser et de découvrir les hypothèses, les situations les plus fâcheuses, les plus défavorables toutes les sources de difficultés et de conflits. Tout ne se passe pas normalement, dans la vie et les affaires, bien souvent, se terminent tout autrement que ne pouvaient le supposer les parties. Bien souvent l'acheteur, autant par sa faute que par des circonstances indépendantes de sa volonté, ne réalise pas les promesses qu'il avait fait concevoir, devient insolvable et voit se transformer en cause de ruine ce qu'il avait un moment espéré devoir être un instrument de fortune et de succès.

Que va devenir le fournisseur d'un matériel important en présence de son acheteur tombé en faillite ?

139. Indiquons rapidement la situation du vendeur à cré-

dit au point de vue des garanties que lui confère notre droit.

a) L'acheteur est-il *in bonis* ?.— En Droit strict, le vendeur à crédit qui a suivi sa foi en lui accordant terme pour le paiement, est censé avoir abandonné toute garantie, la loyauté de l'acquéreur devant être son unique sauvegarde. Telle était la solution rigoureuse du Droit Romain (1) et de notre ancien Droit : « Si le créancier prend obligation et donne terme, dès « lors il se départ de son privilège et fait sa debte commune « et ordinaire, et telle qu'elle ne serait mie payée avant au- « tres debtes » (2). L'art, 177 de la Coutume de Paris apporta un tempérament à la rigueur excessive de cette solution en reconnaissant au vendeur, en cas de déconfiture de son acheteur un privilège sur le prix de vente du meuble dont il avait enrichi le patrimoine de son contractant. L'article 2102 § 4 du Code civil lui confère expressément cette garantie.

140. Ajoutons la *condition résolutoire*, sous-entendue dans tous les contrats synallagmatiques, pour le cas où l'une des parties ne satisferait pas à ses engagements (article 1184 Civ.) et dont l'applicabilité à la vente est rappelée par l'article 1654 du même Code. Sans compter, bien entendu, l'*action personnelle* en paiement du prix, qui lui est commune avec les créanciers chirographaires.

Ces garanties, il est vrai, ne sauraient prévaloir contre le bailleur des locaux où est introduit le meuble loué, mais une notification faite à ce propriétaire sauvegardera tous les droits du vendeur.

Une convention formelle de reprise du matériel vendu pour le cas de retard dans le paiement d'un certain nombre

1. § 41, Institutes, *De divisione rerum*, II-1.
2. Loysel, *Institutes coutumières*, maxime 363.

d'acomptes pourra mieux préciser encore la situation des parties contractantes.

141. Un grave danger menace le vendeur et peut rendre vaines toutes ces garanties : c'est l'immobilisation de l'objet vendu. Une machine à vapeur, un métier à tisser, fournis à un usinier, vont s'incorporer à l'immeuble qui est sa propriété, auquel ils sont désormais fixés, et devenir immeubles par destination. C'est la conséquence de ce principe de droit naturel, que tout ce qui est attaché au sol est absorbé, pour ainsi dire, par ce sol, participe désormais de sa nature, en fait partie intégrante, principe que notre Code Civil reconnaît dans son article 524.

Les créanciers de l'acquéreur, nantis d'hypothèques sur l'immeuble, évinceront, en cas de conflit, le vendeur de son privilège mobilier. On s'accorde à reconnaître, en effet, que le privilège du vendeur de meubles est inopposable aux créanciers hypothécaires de l'acquéreur, fondés à revendiquer le meuble vendu comme faisant partie de leur gage (1). Cette conséquence des principes est pleinement justifiée : ou bien l'hypothèque a été constituée postérieurement à l'immobilisation de la chose vendue, et dans cette hypothèse, elle frappe cette chose en vertu de l'article 2.118 du Code Civil, qui veut que l'hypothèque s'étende, en dehors de l'immeuble lui-même, à tous ses accessoires réputés immeubles. Ou bien, à l'inverse, la constitution de l'hypothèque a précédé l'aliénation, auquel cas l'article 2.133 du Code Civil nous dit qu'elle atteint de plein droit tous les objets qui viennent s'adjoindre à l'immeuble hypothéqué.

Le même palliatif que celui que nous allons voir employer

1. J. Charmont, « Examen doctrinal de jurisprudence civile », in *Revue critique de législation et de jurisprudence*, 1897, p. 65. Cass. 11 janvier 1887, S. 87. 1. 154. Appleton, *note* sous Lyon, 10 août 1888. S. 90. 2. 113.

à l'encontre de la faillite possible de l'acquéreur a permis au vendeur de conjurer ce danger.

142 b). La situation est profondément modifiée par l'insolvabilité constatée, c'est-à-dire la *faillite* déclarée, de l'acheteur que sa qualité de commerçant expose à cette redoutable éventualité.

Le droit commercial de la faillite traite le vendeur avec infiniment moins de générosité que ne le fait le droit civil. L'article 550 du Code de Commerce (§ **6**) lui enlève le bénéfice du privilège spécial ; la jurisprudence interprétant les articles 574, 575 et suivants du même Code, le déclare déchu de l'action résolutoire (1) et les conditions de la revendication organisée par l'article 576 sont évidemment sans intérêt pour lui. La loi, présumant que la présence des objets vendus dans les magasins du failli a incité le tiers à lui faire crédit, ne veut pas qu'ils puissent avoir à souffrir de leur excès de confiance par la révélation inopportune d'une garantie que ne signalait aucune publicité. La raison de la loi semble bien, il est vrai, en limiter la portée aux marchandises, mais l'article 550 ne distingue pas, ne fait aucune réserve et la règle qu'il édicte est à ce point absolue qu'aucune exception n'est admise, même pour le cas où le commerçant, aujourd'hui en faillite, aurait acheté une chose étrangère à son commerce, une chose dont l'achat ne constituerait pas pour lui un acte de commerce (2).

Quant à se faire conférer un droit de gage ou d'hypothèque

1. Lyon-Caen et Renault, *Précis de droit commercial*, t. II. p. 852, n° 3012 ; Thaller, *Traité élémentaire de droit commercial*, p. 899 ; Agen, 26 mai 1868, S. 68. 2. 231 ; Cass., 21 avril 1884, S. 86. 1. 105 ; *note* Labbé, sous Paris, 4 mars 1886, S. 87. 2. 25 ; Cass. civ., 24 déc. 1889, D. p. 90. 1. 161.

2. E. Valabrègue, *Nouveau cours de droit commercial*, n° 386 *in fine*, p. 524; Ruben de Couder, *Dictionnaire de droit commercial*, V° *Faillite*, n°s 865 et suiv.

le vendeur n'y pourrait guère songer, étant donné les conditions économiques du contrat déjà indiquées.

143. Il est donc démuni de toute protection, réduit au rang de simple créancier chirographaire et forcé de se contenter d'un dividende. Une telle perspective n'est assurément pas faite pour l'encourager à consentir un crédit, ce qui est infiniment regrettable et d'autant plus fâcheux que c'est aux créanciers hypothécaires et non à la masse que va profiter la disparition des garanties du vendeur (1).

L'intervention du législateur semblait toute indiquée, avec d'autant plus de raison que l'étranger nous avait précédés dans cette voie (2). Elle ne s'est pourtant pas réalisée. Mais comme les nécessités pratiques se manifestaient de plus en plus impérieuses, la pratique a cherché à se protéger elle-même et a cru trouver le remède dans un déguisement du contrat ou dans une stipulation expresse de réserve de propriété, dont le but est la conservation par le vendeur de la propriété, ce qui est encore le mode de protection le plus énergique et le plus efficace que l'on ait pu trouver. Il n'a, du reste, pas le mérite de la nouveauté. De là les *ventes-locations* et les ventes avec *pactum reservati dominii* que nous étudierons en détail au chapitre suivant.

144. B. Les vendeurs à tempérament dont la clientèle se recrute parmi les non-commerçants, ceux, du moins, dont les acheteurs ne font pas acte de commerce en même temps que d'acquisition, semblent plus efficacement protégés par le Droit Civil dont les garanties ne peuvent pas leur être enlevées. Ils ont cependant à lutter contre de sérieux obstacles. La nonchalance, l'inertie, la mauvaise foi de l'acquéreur peuvent rendre illusoires pour eux toutes ces garanties. Une

1. Thaller, *loc. cit.*

2. Notamment la Belgique, l'Italie, la Roumanie, etc. Voir ci-après, chapitre IV.

revente par un acquéreur dépourvu de scrupules et d'ailleurs insolvable paralyse l'action résolutoire, en vertu de la règle de l'article 2279 du Code Civil ; l'action personnelle contre des acquéreurs de ce genre est, le plus souvent, inefficace, depuis l'abolition de la contrainte par corps.

145. Les moyens d'exécution réelle faisant à peu près défaut, le vendeur a cherché sa garantie dans une série de clauses acceptées par l'acheteur, clauses qui lui imposent une contrainte morale assez forte pour le maintenir dans la stricte observation de ses engagements.

Une clause pénale stipulant, pour le cas d'interruption dans le paiement des acomptes, la reprise des objets vendus avec conservation à titre d'indemnité des sommes versées, est un stimulant énergique pour l'acheteur qu'elle incite à se libérer régulièrement.

Le vente-location et la réserve de propriété interviennent aussi fréquemment, avec indication à l'acheteur que pour le cas où il revendrait avant d'en avoir acquis la propriété, l'objet dont il n'est provisoirement que détenteur précaire, les pénalités de l'abus de confiance, édictées par les articles 406 et 408 du Code Pénal, lui seraient applicables. Les clauses de cette nature peuvent avoir ce curieux effet de protéger l'acheteur endetté contre la saisie et de lui fournir ainsi le moyen de revenir à meilleure fortune (1).

146. La médaille a aussi son revers : ces clauses de reprise et de réserve de propriété sont assez souvent onéreuses pour l'acheteur simplement malheureux, dont le retard n'a rien de dolosif.

Nous aurons enfin l'occasion de constater les tromperies

1. Levy-Ullmann, *Ann. de législ. étr., loc cit. ;* cela s'entend évidemment, d'un acheteur théorique. Les débiteurs saisis ont trouvé d'autres moyens, plus compliqués et bien plus efficaces, pour rendre vaines les saisies-exécutions opérées par leurs créanciers.

nombreuses dont des acheteurs confiants ont été victimes, sollicités qu'ils étaient par des agents subalternes des vendeurs. On leur donnait des assurances verbales et les imprimés soumis à leur signature renfermaient diverses clauses qu'on se gardait bien de leur signaler et qui constituaient de véritables traquenards.

147. La division que nous avons adoptée se justifie donc en théorie ; la pratique la consacre. Chacun de ces deux groupes de contrats fonctionne différemment ; nous constatons des divergences très marquées entr'eux dans leurs objets, leurs sujets, leurs tendances, ainsi que les intérêts en présence (1). Ces différences sont réflétées par les décisions de la jurisprudence, qui forment pour chaque groupe un tout complet et parfaitement distinct.

Nous allons aborder l'examen de chacun de ces groupes, en commençant par les ventes de machines industrielles ou agricoles.

1 Les procès occasionnés par les ventes à tempérament de machines se débattent le plus souvent entre le vendeur et le syndic de la faillite de l'acquéreur. Les difficultés nées des ventes d'objets destinés à l'usage domestique s'élèvent presque toutes entre le vendeur et l'acheteur.

CHAPITRE II

Ventes de machines destinées à l'agriculture et à l'industrie

PRÉAMBULE.

148. — Dans les contrats de ce groupe, qui ont généralement pour objet des instruments de production servant à transformer des matières premières, l'acheteur est presque toujours un commerçant.

Des moteurs à vapeur, à gaz ou à pétrole, nécessaires à l'industrie ou à l'agriculture, des machines-outils, des métiers à tisser, sont ainsi vendus à tempérament ; la jurisprudence nous fournit des espèces où l'objet de la vente était : un matériel de sucrerie (1), un matériel de minoterie (2), un outillage complet destiné à la fabrication de la porcelaine (3), un matériel de scierie (4), des appareils servant à la confection du fromage (5), etc. Nous citerons encore, dans un

1. Amiens, 12 mars 1884 (*Faillite Mauroy, Baudouin et Société « La Diffusion » c. Dhervilly*), d. 85, 2, 220.

2. Douai, 30 juillet 1896 (*Schneider-Jacquet et C^ie^ c. Feron et Desrousseaux*), D. 97. 2. 464.

3. Bourges, 26 décembre 1887 (*Faure c. syndic Alathène*), S. 88. 2. 78.

4. Nantes, 6 déc. 1893 (*Charles c. syndic Poignot*), *Recueil de Nantes*. 94. 1. 59.

5. Montpellier, 14 juin 1797 (*Fouché c. Martin*), sous Cass., 17 mai 98, *Mond. judic. du Midi*, 98. 161.

autre ordre d'idées : un matériel d'éclairage électrique (1), des omnibus vendus par un carrossier à un entrepreneur de transports (2), des lustres, des décors et partitions vendus à un entrepreneur de spectacles (3).

On doit enfin mentionner les fonds de commerce, soit que la vente porte sur la totalité des droits dont l'ensemble constitue cette espèce d'universalité juridique (4), soit qu'elle comprenne seulement quelques-uns de ses éléments, par exemple le droit au bail, négocié à part, comme formant la portion la plus importante du fonds vendu (5). L'étude de là

1. Tr. com. Lyon, 18 janvier 1895 (*Société des Industries économiques c. Duthion*), *Recueil de Marseille*, 95. 2. 137.

2. Tr. com. Seine, 18 nov. 1892 (*Guérin, syndic de faillite, c. Auvray*), *Gaz. Pal.*, 92. 2. 681.

3. Trib. com. Seine, 26 nov. 1878 (*Maldant et C^ie, c. syndic Nerbonneau et C^ie*), *Rec. Marseille*, 79. 2. 76 ; Trib com. Marseille, 19 nov. 1885 (*Sappia c. Elbert et son syndic*), *ibid.*, 86. 1. 35.

4. Voir notamment Tr. com. Marseille, 27 janv. 1885 (*Damomio c. syndic Douyron*), *ibid.*, 85. 1. 80 ; 6 février 1885 (*Visibelli c. Isnard et syndic*), *ibid.*, 85. 1. 104 ; 31 janv. 1894 (*Cochet c. Epoux Barrère et Petitjean, leur liquidateur*) ; 9 juin 1896, *ibid.*, 96. 1. 236. Cette dernière décision nous fournit un curieux exemple de réméré à tempérament Le tenancier d'un débit de boissons, auquel était annexé un fonds de commerce de lieux d'aisance, vendit ses deux fonds en garantie d'un prêt d'argent qui lui était consenti. Le vendeur demeura en possession et le prêteur lui concéda la faculté de rachat pendant trois mois, à raison de trente francs par jour, payables à compter de la date du contrat. Peu scrupuleux, le vendeur-emprunteur fit servir quelque temps après ses deux fonds de commerce à la même opération avec un autre prêteur. Un conflit s'étant élevé entre les deux acheteurs successifs du même objet, le tribunal de commerce de Marseille déclara préférable le titre second en date, qui avait été le premier transcrit.

5. Tr. com. Marseille, 19 septembre 1894 (*Augier c. Sarrola et son liquidateur*), *Rec. Marseille*, 95. 1. 105. Consulter sur la vente à tempérament des fonds de commerce le savant ouvrage de M. Paul Catalan, *De la condition juridique des fonds de commerce*, pp. 229 et suiv.

vente à tempérament des fonds de commerce ne présente plus aucun intérêt pour le jurisconsulte, depuis la mise en vigueur de la loi du 1er mars 1898, qui autorise et réglemente le nantissement des fonds de commerce : depuis cette loi, les vendeurs n'ont plus à chercher dans la forme de la cession et la combinaison de ses diverses clauses une protection contre la faillite éventuelle de leur acquéreur. La vente à tempérament appliquée à cette catégorie spéciale d'objets a désormais perdu sa physionomie originale, réduite qu'elle est désormais à sa forme élémentaire et complétée par une convention de nantissement.

149. L'accession de la chose vendue à l'immeuble dont l'acquéreur est propriétaire, la faillite de cet acquéreur, sont les plus redoutables dangers auxquels les vendeurs ont, de tout temps, essayé de parer. Supposons un moteur, une machine-outil, un métier, fixés à demeure à son immeuble par l'industriel qui en a fait l'acquisition. Nous savons quelles prétentions ne manqueront pas d'élever les créanciers nantis d'hypothèques sur cet immeuble, en cas de déconfiture ou de faillite de son propriétaire. Nous connaissons encore la position malheureuse du vendeur que la loi des faillites dépouille impitoyablement de tout droit de préférence et condamne à se contenter d'un dividende, le plus souvent illusoire.

Cette situation est assurément fâcheuse, injuste bien souvent, car il n'est pas certain que les parties aient entendu réellement conclure une vente définitive. L'acquéreur ne sait pas, dans bien des cas, s'il pourra jamais posséder définitivement ce titre : il a contracté sans capitaux, n'ayant que des espérances devant lui, escomptant les profits que lui procurera le perfectionnement de son outillage et se proposant de solder avec ces bénéfices futurs le prix de cet accroissement de facultés productives.

150. Une location, nous l'avons constaté, ne répond nul-

lement aux nécessités économiques imposées aux contractants par la nature des choses. La vente est le seul instrument que leur offre la loi, instrument bien imparfait et bien dangereux ! Combien dangereuse est cette transmission instantanée de la propriété, que le seul effet de la convention fait passer de la tête du vendeur sur celle de l'acquéreur, par le simple accord des parties sur la chose et sur le prix (art. 1583 du Code civil) ! C'est l'origine de tous les inconvénients pour le vendeur qui, dépouillé de tout lien juridique avec l'objet dont il s'est dessaisi, ne pourra plus, désormais, invoquer dans la grande majorité des cas litigieux autre chose que les droits d'un créancier chirographaire. La personne de son débiteur, la partie tangible et matérielle de son actif mobilier (car les titres et l'argent monnayé sont presque toujours soigneusement soustraits aux investigations de la justice) sont les seuls objets sur lesquels il puisse ramener ses droits à exécution, et il ne sera pas le seul intéressé à la réalisation et au partage de ce gage insuffisant.

151. Par la force même des choses, le vendeur ne pouvait pas accepter une situation aussi aléatoire. Il lui fallait à tout prix chercher des garanties au moins équivalentes à celles que lui confère le droit civil. Se réserver expressément le privilège du vendeur et l'action en revendication pour le cas où son acquéreur tomberait en faillite, on n'y pouvait songer, la jurisprudence annulant impitoyablement ces stipulations contraires à l'esprit et aux termes formels de la loi (1). Il fallait chercher un moyen détourné, on ne pouvait le trouver que dans la modification des effets de la vente.

Si l'on parvenait à retarder la transmission de la pro-

1. Rennes, 23 août 1847, D. 49 2. 111 ; Cass. civ., 4 août 1852. D. 52. 1. 297. Voir aussi les travaux préparatoires de la loi du 28 mai 1838, dans Renouard, *Traité des faillites et banqueroutes*, t. II, p. 270.

priété, à la maintenir dans les mains du vendeur jusqu'au paiement des dernières fractions du prix, quelle garantie on aurait ainsi créée ! La faillite de l'acheteur survenant, le vendeur reprendrait purement et simplement un objet qui serait demeuré sa propriété, qui n'aurait jamais cessé de lui appartenir et sur lequel la masse chirographaire n'aurait aucun droit à prétendre. On résoudrait du coup la question si délicate du gage sans déplacement, en l'allégeant de toutes les formalités et complications que son organisation législative eût rendues nécessaires.

Ne serait-ce pas une garantie encore contre les prétentions des créanciers hypothécaires ? S'il est, en effet, des législations qui attribuent au principe de l'immobilisation un caractère absolu, la nôtre ne lui reconnaît qu'une portée relative. Elle n'admet l'incorporation qu'autant que son auteur est titulaire d'un droit de propriété sur la chose incorporée ; en d'autres termes, elle exige, pour que ses effets se produisent, que celui qui attache à perpétuelle demeure un objet mobilier à un fonds soit revêtu de la double qualité de propriétaire du meuble et de propriétaire de l'immeuble (1). Si cette double condition n'est pas réalisée, le meuble conservera son caractère distinctif : ce qui sera notre cas, puisque la propriété continuera d'appartenir au vendeur.

152. Or, il est certain que le transfert immédiat de la propriété est un effet naturel et non pas essentiel de la vente, d'où il suit que les parties peuvent en retarder la réalisation. « La loi ne dit pas que cet effet soit de l'essence de la vente, « et cela ne résulte pas des principes. Les orateurs du Tribu- « nat (pour justifier la disposition de l'art. 1583) invoquent le

1. C'est ainsi, du moins, que la jurisprudence interprète les articles 522 et 525 du Code civil. Voir : Cass., 27 juin 1882, S. 83, 382 ; J. Charmont, « Examen doctrinal de jurisprudence civile ». in *Revue critique de législ. et de jurispr.*, 1891, p. 65 et suiv.

« droit naturel, c'est-à-dire la volonté des parties contrac-
« tantes. Or, les parties ont le droit de manifester une volonté
« contraire ; rien ne les empêche de consentir une vente
« romaine. A plus forte raison, les parties peuvent-elles sti-
« puler que la propriété ne sera transférée que lorsque l'ache-
« teur aura payé le prix ; la vente aura toujours pour effet
« de transférer la propriété, mais la translation sera condi-
« tionnelle, de sorte que le vendeur restera propriétaire tant
« que la condition ne sera pas accomplie, c'est-à-dire tant
« que le prix ne sera pas payé » (1).

Ainsi encore, et c'est la plus éclatante confirmation du principe, la translation de la propriété est forcément retardée dans certains cas, par exemple, lorsque la chose vendue n'existe pas encore au moment de la vente ou lorsque, existant déjà, elle est indéterminée.

153. Il est non moins évident que la vente elle-même, quant à sa réalisation comme contrat, peut être affectée d'une condition suspensive et qu'il est licite de convenir que la chose remise à l'acquéreur éventuel sera possédée par lui à titre précaire, la vente devant se réaliser après le paiement d'une somme déterminée. On peut faire, en d'autres termes, une promesse de vente sous condition suspensive, conformément aux articles 1584 et 1589 combinés.

La loi elle-même montre la voie aux intéressés. Il leur sera donc permis, avec un peu d'attention, de parer à tous les dangers que leur font courir la faillite de l'acquéreur et l'immobilisation du meuble aliéné.

154. Enfin, la tradition, la pratique des temps passés,

1. Laurent, *Principes de Droit civil français*, t. XXIV, p. 9, n° 4 ; Cpr. *id. ibid.*, n^{os} 106, 107 ; Cbn. Demante et Colmet de Santerre, t. VII, p. 3, sous l'art. 1583, n° 2 *bis* II ; Appleton, note sous Lyon, 10 août 1888, S. 90. 2. 113 ; Charmont. note précitée, *in fine* ; Vigié, *Cours élémentaire de Droit civil français*, t. III, n° 634, p. 343.

l'expérience accumulée des siècles, venaient prêter aux contractants le précieux concours de leurs exemples. La vente-mancipation de la Rome primitive, modifiée par la nécessité de plus en plus impérieuse des opérations à crédit, ne s'infléchît-elle pas dans le sens où nous voyons s'engager la pratique moderne et ne permît-elle pas aux vendeurs à crédit de se réserver la plus merveilleuse garantie qu'ils aient jamais pu rêver? L'opération, fort simple, consistait à mettre l'acquéreur d'une *res mancipi* en possession par simple tradition : on recourait à l'opération de l'*aes* et de la *libra* seulement lorsque le possesseur était prêt à se libérer. Jusque-là, le vendeur conservait la propriété de l'objet aliéné (1).

155. Evoluant avec les temps et les nécessités nouvelles, cette garantie prit une autre forme dans la vente de l'époque classique, uniquement génératrice d'obligations. La tradition consécutive à une vente était presque toujours translative de propriété, le nombre des *res nec mancipi* subissant un continuel accroissement. Le vendeur à crédit, livré par le droit commun à la bonne foi de son acquéreur auquel il avait fait confiance, trouva encore une protection dans un pacte adjoint à la vente, que les interprètes modernes ont appelé *partum reservati dominii*. C'était une réserve « constatant que le vendeur, tout en faisant tradition, n'entendait pas suivre la foi de l'acheteur » (2).

La tradition qui suivait était faite à titre de *précaire*. On avait recouru à ce contrat parce qu'il était la seule *causa possessionis* à laquelle on crût pouvoir utilement se rattacher, les Romains n'étant pas arrivés à la conception d'un transfert

1. Ihering explique ainsi, comme conçu dans un but pratique, l'usage courant de la tradition des « res mancipi », *Esprit du Droit romain*, t. IV, p. 251.

2. Maynz, *Cours de Droit romain*, t. II, p. 379.

de possession abstrait (1). Le contrat confère la possession à l'acheteur. Celle-ci ne peut lui être enlevée jusqu'à l'événement de la circonstance qui donne au vendeur le droit de redemander la chose. *Ea quæ distracta sunt, ut precario penes emtorem essent, quoad pretium universum persolveretur, si per emtorem stetit, quominus persolveretur, venditorem posse consequi* (2). L'acheteur se trouve dans la même situation que le débiteur auquel le créancier gagiste a laissé la possession de son gage. « Le *precarium* est regardé comme « un état transitoire, que suivra plus tard, comme état défi- « nitif, d'après l'intention des parties, l'acquisition ou le retrait « de la propriété » (3).

L'efficacité de la vente n'était en rien affectée par cette combinaison qui présentait le double avantage de réserver la propriété au vendeur et de faire passer les risques sur la tête de l'acheteur à partir du moment où le contrat était conclu.

156. Parfois, mais plus rarement, un contrat de louage, accessoire à la vente, intervenait pour qualifier la tradition qui était faite à l'acquéreur et caractériser sa possession intérimaire (4).

1. Ihering, *Du rôle de la volonté dans la possession*, pp. 344 et suiv.

2. 20, D., *De precario*, XLII. 26, fragment d'Ulpien.

3. Ihering, *loc. cit.* Cette conception de la forme contractuelle du précaire, dévié de sa fonction libérale primitive, permet d'expliquer trois règles qui le régissaient et qui seraient incompréhensibles autrement :

1° Le précariste a la *possession*, puisque le contrat lui confère la qualité d'acheteur ;

2° Sa responsabilité est restreinte au *dolus* : l'acheteur ne doit pas être obligé à la *diligentia* pour sa propre chose ;

3° Il ne peut pas réclamer le remboursement de ses *impenses*, puisqu'il les fait dans son propre intérêt. Conserve-t-il la chose, elles tournent à son profit ; si elle retourne au vendeur, il doit s'imputer à lui-même de les avoir faites.

4. 16, D., *De periculo et commodo rei venditae*, XVIII. 6 ; 20 § 2, D., *Locati*, XIX. 2.

157. Notre ancien Droit admit longtemps le principe romain, élargi plutôt que restreint par la jurisprudence coutumière, que la livraison de la chose vendue à l'acheteur n'opérait pas par elle même et immédiatement le transport de propriété. Le vendeur était présumé avoir voulu conserver son droit de propriété jusqu'au moment du versement des fonds. La vente à crédit, à la vérité, ne comportait pas cette réserve, « mais il « s'en faut qu'au moyen-âge et dans la première partie des « temps modernes, cette exception fût strictement suivie (1) ».

La pratique italienne, hollandaise, française et celle des places allemandes, favorisait la réserve de propriété dans tous les cas. L'article 177 de la Coutume Réformée de Paris, la Coutume d'Avignon, la pratique lyonnaise, reconnaissaient au vendeur à crédit, en cas d'insolvabilité de son débiteur, un droit de préférence sur les autres créanciers. Les commentateurs le distinguent bien, sans doute, du droit qui appartient au vendeur au comptant (2), mais leurs explications laconiques et embarrassées indiquent manifestement leur impuissance à justifier ce droit autrement que par une réserve tacite de propriété au moment de la vente ; ce n'était pas autre chose qu'un succédané de la garantie reconnue au vendeur qui n'avait pas concédé de terme pour le paiement.

158. Il va sans dire qu'une réserve formelle de propriété en semblable hypothèse, ne pouvait être que favorablement accueillie par les tribunaux. Cette pratique dut se généraliser lorsque les traditions feintes entrèrent dans l'usage courant et que l'ancienne fiction de la propriété réservée par le vendeur se trouva renversée.

L'emploi journalier de ces clauses était déjà ancien en Alle-

1. Thaller, *Des faillites en droit comparé*, t. II, n° 138.

2. Ferrière, *Corps et compilation de tous les commentateurs anciens et modernes sur la Coutume de Paris*, t. II, sous l'article 177.

magne, où il n'a fait que se continuer de nos jours. Le vendeur y prend la précaution de se réserver expressément la propriété, en ajoutant que l'acheteur possèdera jusqu'au paiement à titre de locataire (1).

159. Les exemples ne manquaient donc pas à nos modernes contractants. Ils en profitèrent plus ou moins bien. Quoi qu'il en soit, ils ont essayé de parvenir à leurs fins par deux voies différentes : ou bien en dissimulant leurs véritables accords, en les coulant dans le moule d'un autre contrat que la vente, d'où les *ventes-locations* (2) ; ou bien en modifiant les effets d'une vente clairement exprimée par des clauses formelles, d'où les *ventes sous la condition suspensive du paiement du prix* et les *ventes avec clause de propriété réservée*. Ces trois formes élémentaires de contrats que nous allons étudier maintenant dans leur construction et leur vie juridique, se rencontrent dans la pratique, simples ou diversement combinées entre elles, suivant le gré des parties et l'idée que se fait le vendeur du moyen le plus sûr de se réserver une garantie.

L'usage courant de ces contrats ne remonte guère qu'à 1880. On en trouve bien quelques exemples antérieurs à cette date, mais leur rareté manifeste qu'il ne s'agit que d'essais timides et isolés. Depuis 1880, il ne se passe pas d'année sans que nos Tribunaux et la Cour de Cassation soient appelés à résoudre les fréquentes difficultés que soulève leur application.

1. Thaller, *op.* et *loc. citt.*

2. Nous envisageons ici l'hypothèse la plus fréquente. Nous constaterons, au cours de ces développements, que certains contrats de vente-location n'ont rien de dissimulé et qu'ils constituent de véritables locations-ventes, conformes au type traditionnel ; la location est alors la cause de la possession intérimaire de l'acquéreur sous condition suspensive. Il n'en reste pas moins que la combinaison, souvent maladroite, de ces deux contrats essentiellement distincts, la vente et le louage, donne à la convention un caractère hybride, bien fait pour provoquer la suspicion.

SECTION I

Formes de contrats et combinaisons diverses employées par les parties pour réaliser leurs desiderata.

§ 1. — Formes simples.

Ce sont : la vente-location, la vente sous condition suspensive, la vente avec réserve de propriété.

160. A. *Vente-location.* — Le schèma de cette convention est des plus simples : le vendeur déclare donner à bail à l'acquéreur une machine (le plus généralement) moyennant le paiement d'une redevance périodique ; il est dit, en même temps, que l'industriel qui loue cette machine en deviendra propriétaire au bout d'un temps convenu, lorsque, totalisés, les termes de loyer payés par lui auront atteint un chiffre également fixé (1). On voit immédiatement que, dans l'intention des contractants, « chaque prestation représente pour une « certaine mesure le loyer de la chose et, pour le restant, une « portion de son prix » (2).

Les exemples de cette forme élémentaire de contrat sont, de tous, les plus nombreux.

C'est un fabricant de porcelaines qui prend à bail une machine à fabriquer les assiettes : on l'estime 7.000 francs. Une somme mensuelle de 200 francs sera versée par lui jusqu'au moment où ces versements atteindront le montant de l'estimation, soit pendant trente-cinq mois ; à ce moment, il deviendra propriétaire (3).

1. J. Charmont, *article précité.*
2. J. Valéry, *Du louage des meubles, loc. cit.*
3. Bourges, 26 déc. 1887, *précité.*

Ou encore un entrepreneur de spectacles, qui prend des lustres en location moyennant 1.000 francs par mois, pour une durée de 10 mois. Il est convenu que le preneur pourra se rendre acquéreur des objets loués, en continuant la location aux mêmes conditions pendant six autres mois, passé lequel délai il sera plein propriétaire (1).

La jurisprudence accueillit généralement avec défaveur les contrats de cette nature, qui dénotaient trop clairement la préoccupation dominante des parties. La dissimulation fut poussée plus loin encore.

161. De là ces locations pures et simples, sans convention de transformation en vente, qui sont complétées par des accords verbaux ou par la correspondance des parties.

Un moteur à gaz est loué pour 150 fr. par mois, sans autres stipulations ; la correspondance révèle une promesse de vente qui justifie le taux si élevé du prix de location (2).

Un constructeur étranger donne à bail à un industriel français des métiers à tisser pour onze trimestres, à 150 fr. pour les dix premiers termes et 208 fr. pour le onzième, sans autres explications. Une lettre émanée du bailleur renferme le passage suivant : « Nous prenons l'engagement vis-à-vis de vous, « M. X..., si vous payez exactement les loyers du bail que « vous nous avez signé, de ne pas vous réclamer à fin de bail

1. Tr. com. Seine, 26 nov. 1878 ; Tr.com. Marseille, 6 fév. 1885, *id.* 27 janv. 1885 ; *id.* 31 janv. 1894, *précités* ; Lyon, 10 août 1888, S. 90 2. 113 ; Nantes, 6 déc. 1893, *précité* : location d'une scie à ruban, pour une somme fixe de 1.500 francs, payables par mensualités ; à l'expiration de la location, les 1.500 francs payés, le bailleur devait donner gratis, à titre de propriété, la scie au preneur.

2. Tr. civ. Bordeaux, 20 avril 1896 (*Compagnie des moteurs Niel C. Malpas et Quintin*), *G. Pal.* 96. 2, suppl. 5. De même : Paris, 7 avril 1897 (*Dufayet c. Lupy, syndic Fizel*), *Journ. des Trib. de Com.* 97. 492.

« les métiers ; ils vous appartiendront. *Ceci, parce que les lois « françaises défendent de faire un bail qui ait l'air d'une « vente, sous peine de nullité* » (1).

162. B. *Vente sous la condition suspensive du paiement du prix.* — Nous n'avons trouvé qu'un seul spécimen de ce contrat dans sa forme élémentaire, sans adjonction d'autres stipulations. C'est une vente de fonds de commerce avec convention expresse que « la vente ne sera définitive qu'autant que « toutes les sommes à terme seront payées à leurs échéan- « ces » (2).

La vente elle-même est ici affectée d'une condition suspensive, et non pas seulement la mutation de la propriété : jusqu'à l'événement de la condition prévue, le futur acquéreur ne sera que détenteur précaire.

163. C. *Vente avec réserve de propriété.* — Dans cette forme de contrat, tous les éléments constitutifs de la vente sont réunis au moment où les parties concluent leurs accords. La chose, le prix, tout est convenu et la vente se forme à l'instant même. Seulement, le vendeur déclare, par une clause expresse, se réserver la propriété de la chose vendue jusqu'au moment où le prix aura été intégralement soldé.

Cette forme de contrat est assez fréquente. Diverses décisions de jurisprudence nous décèlent :

Une vente de décors et partitions de théâtre, pour une somme fixée, payable en deux années à échéances déterminées, avec clause que « les objets vendus resteront au nom de « la venderesse, comme seule propriétaire, tant que le der- « nier paiement ne sera pas effectué » (3).

1. Grenoble, 24 mars 1896 (*Schöner c. faillite Vanel*), sous Cass. D. 98. 1. 269.

2. Tr. com. Marseille, 8 juin 1892 (*Syndic Uziard c. Gorlier*), *Rec. Marseille*, 92. 1. 258.

3. Tr. com. Marseille, 19 nov. 1885, *précité*.

La vente d'un matériel de minoterie, dans les mêmes conditions (1) ; d'un mobilier d'hôtel, avec convention que « les « objets mobiliers vendus resteront la propriété du vendeur « jusqu'au paiement final de la somme à laquelle s'élèvera la « facture ».

Telles sont les formes élémentaires et primordiales créées par la pratique. Elles ont dû donner satisfaction aux contractants, puisqu'on les voit couramment employées. Il est à remarquer, enfin, qu'elles ont toutes été inventées à peu près en même temps.

§ 2. — Formes composées.

164. La pratique ne s'est pas tenue pour satisfaite. Toujours préoccupée du danger que pouvaient faire courir à ses créations les investigations soupçonneuses des tribunaux, elle a cru trouver une garantie plus efficace dans la combinaison des trois types qui viennent d'être étudiés. De ces préoccupations sont issus les divers contrats : de location accompagnée d'une promesse de vente, de promesse de vente avec réserve de propriété et location intérimaire, de vente simple ou conditionnelle, convertie plus tard en louage par une seconde convention, etc. Nous citerons les plus intéressantes de ces combinaisons. Ces accords complexes peuvent résulter d'un même contrat ou de deux contrats successifs.

165. 1. Un seul contrat. — a) *Prix fractionné en termes égaux, sans versement supplémentaire.* — Une espèce fort intéressante nous est fournie par un arrêt de la Cour d'Amiens (2).

1. Douai, 30 juillet 1896, *précité* ; et encore Tr. com. Marseille, 27 avril 1898 (*Zanetti c. Lagraulet et son liquidateur*), *Rec. Marseille*, 98. 1. 304 (vente d'un débit de liqueurs).

2. Amiens, 12 mars 1884, *précité*.

Un fabricant de machines s'était chargé de construire et d'installer dans une sucrerie un matériel pour l'extraction du sucre par un nouveau procédé. La valeur des appareils était fixée à 70.000 francs. Ils étaient loués pour onze années, moyennant une somme indéterminée, mais dont les bases de calcul étaient fixées, payable à échéances convenues. On ajoutait que le preneur pouvait devenir acquéreur en payant 70.000 francs, valeur estimée du matériel. C'était un bail avec promesse de vente.

Une machine à vapeur est louée pour trois ans et dix mois, à tant par mois. Le même acte confère au preneur le droit d'acquérir la machine, en cours de bail, moyennant le prix de 18.455 fr. Il est convenu que « du jour où les preneurs auront « fait connaître leur intention de se rendre acquéreurs de la « machine ; le prix deviendra immédiatement exigible et sera « diminué des loyers antérieurement payés, ainsi que des « intérêts des sommes payées par avance (1) ».

Un carrossier loue à un entrepreneur de transports des voitures, pour une durée de vingt-cinq mois, à raison de 1.000 francs par mois. Il est exprimé au contrat que ces véhicules « deviendront la propriété du preneur après le paiement « intégral de la somme fixée. Jusque-là, elles appartiendront « au bailleur (2). »

Une clause plus claire et plus juridique est visée par un arrêt de Toulouse (3). « La vente du matériel objet de la con-

1. Cass. civ., 22 févr. 1887 (*Société Française de matériel agricole c. Enregistrement*), S. 88. 1. 87. La dernière phrase de la stipulation indique bien que les acomptes qualifiés *loyers* comprennent les intérêts du prix total, payable à crédit, puisque les sommes versées en dehors de ces acomptes convenus, seront productives d'intérêts au profit de l'acquéreur qui les aura versées par avance, en dehors des termes de la convention.

2. Paris, 15 janv. 1894, *précité*.

3. 14 juillet 1882, *(de Viguerie c. syndics Guittard et Parrau)*, *Rec.*

« vention, y est-il dit, est subordonnée à la condition du « paiement et ne sera parfaite que le jour où ce paiement aura « été entièrement effectué ». Jusqu'à ce moment, le matériel doit demeurer entre les mains du détenteur à titre de location.

166. b) *Contrats comportant un versement supplémentaire.* — Cette combinaison tend à se généraliser aujourd'hui. Elle caractérise mieux que la précédente la situation des parties et le bail qui en constitue l'élément principal paraît plus vraisemblable. On exprime à peu près clairement cette donnée juridique du problème : vendre sous condition suspensive et donner les caractères du louage à la possession du futur acquéreur.

La somme à verser pour réaliser la condition est parfois minime, parfois considérable.

Ainsi la location d'un matériel d'éclairage électrique se transformera en vente, une fois les mensualités convenues intégralement payées, par le versement d'une somme de *un* franc (1).

On loue une locomobile pour 500 fr. par mois. « Si le pre- « neur, dit l'acte, paie régulièrement pendant quatorze mois « le montant de sa location et remet en plus 200 francs en « espèces, il aura le droit de demander que la machine « devienne sa propriété. Au cas où il ne serait pas en mesure « de tenir ses engagements, le vendeur serait en droit de « reprendre sa locomobile » (2).

Deux machines à coudre, louées pour quatre années, à raison de 60 fr. par mois, deviendront, d'après la convention, la

Marseille, 84. 2. 3. Aux exemples cités on peut ajouter Montpellier, 20 fév. 1885 (*Malbec c. syndic faillite Bonet*), D. 86. 2. 171.

1. Tr. com. Lyon, 18 janv. 1895 *précité*.

2. Paris, 19 avril 1887 (*Syndic Société l'Abondance c. Lombard*), Pand. Fr. per. 87. 2. 244.

propriété du preneur moyennant un versement de 1.200 fr.(1).

Des objets mobiliers, donnés à bail pour la somme globale de 1.500 francs partagés en diverses échéances, appartiendront à leur possesseur moyennant le versement complémentaire d'une somme de 85 francs (2).

167. 2. Deux contrats successifs. — Deux exemples seulement d'accords de cette nature sont parvenus à notre connaissance. Leur rareté, en même temps que leur originalité, leur méritent une citation.

Le premier est une vente avec réserve de propriété d'un ameublement d'hôtel. Cinq mois après, un bail sous-seings privés est conclu entre les contractants, par rapport au même objet. Le mobilier sera désormais simplement loué pour cinq années, à raison de 700 francs par mois, payables d'avance. Le versement régulier de ces termes de loyer fera passer la propriété sur la tête du locataire, lorsqu'ils auront atteint, au total, 56.000 francs, prix de vente d'abord convenu (3).

La seconde espèce nous révèle la vente d'un outillage complet pour la fabrication du fromage. Le prix, de 15.000 francs environ, est divisé en quatre quarts trimestriels. Un an après, une convention nouvelle transforme la vente en location pour 2.200 francs par an payables par trimestres et d'avance, sans autres explications (4).

1. Tr. com. Marseille, 7 avril 1865 (*Foriel c. Blanc-Duquesnay, syndic de la faillite Espiard*), *Rec. Marseille*, 65. 1. 140 ; Cbn. Tr.com. Seine, 12 déc. 1896 (*Cornu et époux Coignard c. syndic F^te^ Dubuc*), *Journ. des Trib. de Com.* 98. 234.

2. Tr. com. Marseille, 7 octobre 1896 (*Vurmser et Lévy c. syndic Brun*), *Rec. Marseille*, 97. 1. 10.

3. Cass. req.17 juillet 1895 (*John Bellamy c. Burcher frères et liquidateur judiciaire*), D. 96. 1. 57.

4. Cass. req., 11 mai 1898, rejetant un pourvoi formé contre un arrêt de la C. de Montpellier du 14 juin 1897, *Mon. Midi.*, 98. 161.

§ 3. — **Clauses diverses qui accompagnent ces ventes**

168. Les unes sont relatives au prix, les autres imposent à l'acquéreur certaines obligations et certaines prohibitions dans l'intérêt du vendeur ; d'autres, enfin, confèrent à l'acquéreur la faculté de se libérer par anticipation.

169. a) *Clauses relatives au calcul et au règlement du prix.* — La somme fixée comme prix de l'objet vendu est généralement fractionnée en parts d'égale importance, payables par mois ou par trimestre. Nous rencontrons dans les exemples que nous avons cités, une particularité fort curieuse relative au calcul du montant des échéances, ainsi qu'à leur mode de règlement (1).

La valeur du matériel de sucrerie, objet du contrat était fixée à 70.000 francs ; les appareils étaient *loués* pour une durée de *onze* années. Telles sont les données certaines. Quant au prix de location, il demeurait *indéterminé*, mais on indiquait la façon de le calculer. Ce devait être, pour chaque campagne sucrière, une redevance fixe de 0 fr. 05 par hectolitre de jus extrait, payable par quinzaine et « calculée sur la « prise en charge officielle constatée par les agents du fisc ». Le preneur pouvait se rendre acquéreur en payant le prix, fixé à forfait à 70.000 francs ; et cela en totalité ou par acomptes. « Sans rabais pour la première campagne et avec rabais « de 10 0/0 pour chacune des campagnes suivantes, jusqu'à « la onzième. Aucun versement anticipé n'ayant été opéré, la « propriété devait passer, de droit, sur la tête du preneur, « après la onzième campagne ».

Ce contrat présente un curieux mélange d'éléments empruntés à la vente, au louage, à l'association en participation. Il

1. Amiens, 12 mars 1884, *précité*.

se plie exactement aux exigences respectives des deux intérêts en présence et, tout en assurant une garantie au vendeur, le soumet aux risques de l'entreprise. En même temps, la rémunération du service qu'il rend à l'acquéreur est proportionnée à l'étendue de ce service, aux heureuses conséquences duquel on le fait participer. Il est à souhaiter de voir se développer l'usage de conventions de cette espèce.

170. Le montant des acomptes mensuels ou trimestriels est généralement versé par l'acquéreur sur la présentation qui lui est faite en temps utile de traites émanées du vendeur. Ce mode de règlement n'offre aucun intérêt. Mais le versement s'effectue quelquefois sur *traites acceptées par l'acquéreur* au moment de la conclusion des accords, ou sur *billets à ordre souscrits par lui* : on exige de lui, à ce moment, des valeurs revêtues de sa signature et portant chacune la date de l'échéance à laquelle elle se réfère (1).

Remarquons, dès maintenant, le danger que fait courir au vendeur une semblable pratique. S'il s'agit d'une vente-location, ne va-t-on pas lui dire, en cas de difficulté : votre contrat est feint et simulé et de quel droit prétendez-vous revendiquer comme votre propriété un objet dont le prix vous a été versé comptant au moment de la convention ? Puisqu'aussi bien des valeurs immédiatement négociables comme un billet à ordre, une traite acceptée, ne sont pas moins qu'un billet de banque, dont la remise équivaut au versement d'une somme d'argent. Les syndics de faillite ne se font pas faute d'invoquer cet argument et les tribunaux en reconnaissent volontiers la justesse. Ne pourrait-il pas aussi servir à contester l'efficacité de la condition suspensive apposée à la vente et même de la réserve de propriété ?

171. b) *Clauses destinées à protéger le vendeur.* — 1. Clauses

1. Notamment, Paris 7 avril 1897, *précité.*

PÉNALES. — Croyant, sans doute, rendre plus efficace la protection qu'ils ont voulu se ménager, les vendeurs insèrent dans presque tous leurs contrats des clauses pénales et des clauses de reprise en cas d'arrêt dans le paiement des termes. Ces stipulations, qui se comprennent dans les ventes sous condition suspensive ou avec réserve de propriété, ne sont que redondantes et inutiles dans les ventes-locations ; bien plus, elles défigurent ces conventions et ne servent bien souvent qu'à éveiller les soupçons des juges appelés à les apprécier.

Dans ce cas, un vendeur avisé stipule quelquefois la simple résiliation du bail. Mais la rédaction la plus ordinaire de ces clauses est la suivante : « A défaut de paiement de X... « (généralement trois) termes consécutifs, le bail sera résilié « de plein droit, si Z... l'exige » (1). On ajoute souvent : « En « cas de résiliation, toutes les sommes encaissées me seront « absolument acquises, et ceci sans préjudice de l'intégralité « du matériel » (2). Ou encore, sous une forme plus concise. « En cas de non paiement aux époques convenues. Z... aura « le droit de retirer les meubles, les sommes déjà versées lui « restant définitivement acquises » (3).

172. 2. OBLIGATIONS ET PROHIBITIONS DIVERSES IMPOSÉES A L'ACQUÉREUR. — L'acquéreur s'engage presque toujours :

A tenir les appareils et travaux en bon état d'entretien pendant la durée du contrat (4).

A les assurer contre l'incendie par un avenant spécial au profit du vendeur (5).

1. Cass. civ., 22 févr. 1887 ; Cass. req. 21 juillet 1897, précités.
2. Bourges, 26 déc. 1887 ; Nantes, 6 déc. 1893 ; Tr. com. Marseille, 19 nov. 1885, *précités*.
3. Tr. com. Marseille, 7 octobre 1896, *précité*.
4. Cass. req., 16 juin 1885, *précité*.
5. Même arrêt et Cass. civ., 22 févr. 1887, *précité*.

A les soumettre à la surveillance facultative des agents du vendeur (1).

On lui interdit :

D'aliéner les objets reçus, au préjudice du vendeur, avant le paiement intégral du prix (2).

Ou bien il « s'engage sur l'honneur à ne jamais enlever « aucune partie du matériel qui lui est livré » (3).

Enfin, il s'interdit « de transporter les machines d'un loca- « dans un autre sans l'autorisation écrite du vendeur ou bail- « leur » (4).

173. c) *Faculté de libération anticipée.* — Tous les contrats la réservent à l'acquéreur ou locataire. On convient presque toujours d'un escompte, qui est généralement de 5 0/0 l'an (5).

174. De toutes ces formes que nous venons d'examiner, de toutes ces combinaisons où s'est complue l'ingéniosité des praticiens, la vente-location est assurément la plus séduisante pour les contractants peu familiarisés avec les règles du droit. Si elle est acceptée sans difficulté par les tribunaux, elle confèrera au vendeur ce précieux avantage d'être considéré comme simple bailleur et, par conséquent, de conserver, tout en reprenant les meubles vendus, les acomptes versés qualifiés *loyers* et même de réclamer le paiement de ceux qui, devant être versés avant la résiliation, ne l'ont pas été. Il y a tout avantage pour lui. Les deux autres formes, d'une construction bien plus juridique, frappent moins l'attention, aussi l'usage en est-il moins répandu.

Nous savons ce qu'ont voulu les parties, nous avons vu

1. Cass. req., 21 juillet 1897, *précité.*
2. Montpellier, 20 févr. 1885, *précité.*
3. Bourges, 26 déc. 1887, *précité.*
4. Lyon, 10 août 1888 ; Tr. com. Marseille, 27 avril 1898, précités
5. Cass. civ., 22 févr. 1887, *précité.*

comment elles ont réalisé leurs désirs. La vie de ces contrats, ainsi engendrés, ne nous intéresse plus que par les conflits qu'elle va soulever et par les solutions que leur donnent les tribunaux. C'est leur étude qui fait l'objet de la section suivante.

SECTION II

Conflits occasionnés par les ventes à tempérament et solutions que leur donne la jurisprudence.

175. Les difficultés s'élèvent : entre les parties contractantes ; entre le vendeur et le propriétaire des locaux où est introduit l'objet vendu ; entre le vendeur et le fisc ; entre le vendeur et les créanciers hypothécaires de l'acheteur ; entre le vendeur et la masse des créanciers chirographaires de l'acheteur tombé en faillite. Ces derniers conflits sont de beaucoup les plus fréquents et les plus intéressants. Ce sont eux qui donnent lieu aux plus vives controverses et aux divergences les plus marquées dans les arrêts.

Nous trouverons peu de solutions de principe, dans toutes les décisions judiciaires que nous allons examiner. Beaucoup de décisions d'espèces et, dans l'argumentation juridique, la plus étonnante diversité. Aucune solution générale et vraiment solide. Aussi devrons-nous distinguer, pour procéder utilement à l'étude que nous abordons, les diverses catégories de conflits, la jurisprudence variant avec chacune d'elles.

§ 1. — Difficultés entre les parties contractantes.

176. Les arrêts sont unanimes à décider que la convention fait la loi des parties et qu'elle doit être exécutée ainsi

qu'il a été convenu, pourvu qu'elle aît été faite sans fraude. C'est l'application littérale de l'article 1.134 du Code Civil. Les ventes-locations, les ventes sous condition suspensive ou avec réserve de propriété, qu'elles soient simples ou combinées, n'ont en elles-mêmes rien de frauduleux (1).

§ 2. — Conflit entre le vendeur et le fisc.

177. Ce conflit s'est élevé à propos d'une vente-location. L'administration de l'Enregistrement prétendait voir dans le contrat une vente, au lieu d'un louage : d'où il suivait que le droit de 2 0/0, établi pour les ventes d'objets mobiliers, devait être versé, et non pas le droit de 0 fr. 20 p. 0/0, applicable au contrat de location, ainsi que le soutenait l'intéressé.

Le Tribunal civil de Bourges et, après lui, la Cour d'appel, donnèrent raison au fisc. Le contrat est qualifié louage, disent en substance ces décisions, mais la qualification inventée par les parties ne saurait lier le juge. Or, il est certain que la convention attaquée n'est pas un bail : les versements mensuels, d'un taux si élevé (400 francs par mois, pour une machine valant 18.455 fr.) représentent incontestablement, non le prix de la jouissance, mais les acomptes du prix de la propriété ; les parties l'indiquent bien elles-mêmes, puisqu'elles déclarent que le preneur deviendra propriétaire par le seul effet du versement complet des mensualités convenues. Il s'agit donc d'un transfert de propriété, ce qui est de l'essence de la vente. La clause de reprise en cas d'interruption des versements fractionnés, la faculté de libération anticipée réservée au premier, manifestent qu'il s'agit d'une vente.

178. La Cour de Cassation, appelée à se prononcer, rejeta

1. Grenoble, 24 mars 1896, sous Cass., D. 98. 1. 269 ; Bourges, 7 mars 1895 *(Hidien c. Alaphilippe)*, Pand. Fr. per. 95. 2. 222 ; Chambéry, 7 mars 1894, sous Cass. req. 7 juillet 1895, précité.

toute cette argumentation (1). Usant du droit de contrôle qui lui appartient en matière fiscale, elle déclare dans son arrêt que :

1° Les termes du contrat sont formels et ne donnent lieu à aucune interprétation : il constitue un louage accompagné d'une vente conditionnelle, subordonnée à une déclaration de la part du preneur ;

2° Aucune des clauses visées par l'arrêt attaqué (taux des loyers, stipulations relatives à la reprise, etc.) n'est incompatible avec la qualification donnée au contrat par les parties elles-mêmes. Il n'est donc pas permis de s'écarter des termes de l'acte et de ne voir qu'un artifice de rédaction dans la clause qui confère aux preneurs le droit de se rendre acquéreurs moyennant une déclaration de leur part.

C'est donc bien le droit de location (article 69, § 1-5° de la loi du 22 frimaire an VII, modifié par la loi du 16 juin 1884, art. 1) qui est dû, non pas le droit de vente.

§ 3. — Conflit entre le vendeur et les créanciers hypothécaires de l'acquéreur

179. Des contestations vont s'élever entre le vendeur et les créanciers hypothécaires de l'acquéreur. Elles prendront naissance surtout lorsque l'insolvabilité de ce dernier aura amené ses créanciers à réaliser leur gage. Une machine prise à bail ou achetée sous condition, aura été fixée à l'immeuble affecté à leur garantie. Lorsqu'ils saisiront, ils demanderont à faire rentrer dans l'actif la machine déjà reprise par le vendeur, au prétexte qu'elle est devenue immeuble par destination, ou bien ils résisteront par le même argument à la demande de distraction.

Leur prétention a toujours été rejetée. L'intention des par-

1. Cass. civ., 22 févr. 1887, S. 88. 1. 87., Pand.Fr. per. 87. 6. 18.

ties est ici le seul guide des tribunaux : or elles ont très nettement manifesté la volonté de retarder la transmission du droit de propriété, soit en soumettant la vente à une condition suspensive, soit en retardant expressément le transfert de la propriété, soit en convenant d'une location. Il est certain que l'acquéreur ne mérite pas encore ce nom : la propriété appartient au vendeur jusqu'au jour où la condition se réalisera. Un élément essentiel de l'immobilisation fait défaut, savoir la qualité de propriétaire chez celui qui a fixé la machine à son immeuble (1).

Au résultat, les créanciers hypothécaires n'ont pas plus de droits que leur débiteur lui-même. Il suffit que le contrat soit opposable à celui-ci pour que, eux aussi, ils en supportent les conséquences.

§ 4. — Conflit entre le vendeur et la masse des créanciers chirographaires de l'acquéreur, en cas de faillite ou de liquidation judiciaire de ce dernier.

180. Les créanciers chirographaires, unis dans une communauté d'intérêts et de droits, en vertu de la loi des faillites, vont à leur tour se dresser contre le vendeur, l'actionner en restitution ou en dommages-intérêts, s'il a déjà repris la machine possédée par le failli, résister à sa demande s'il introduit contre le syndic, demeuré possesseur de l'objet, une action en revendication (ou en dommages-intérêts, si la machine a déjà été aliénée au profit de la masse) ou en restitution de l'indemnité dûe par la compagnie d'assurances, si l'objet a été détruit par l'incendie (2).

1. Toulouse, 13 juillet 1882, *Rec. Marseille*, 84. 2. 3 ; Lyon, 10 août 1888, S. 90. 2. 113.

2. Alger, 18 fév. 1888, (*Billard c. syndic faillite Laillet*), S. 89. 2. 115, *Revue Algérienne et Tunisienne de Jurisprudence*, 88 2. 416,

181. Le vendeur allèguera son droit de propriété, qui a subsisté malgré la tradition faite au failli, ce dernier n'ayant possédé qu'à titre précaire. Vous êtes vendeur pur et simple, répondra la masse, la tradition a suffi pour vous dessaisir et transformer votre droit réel en un simple droit de créance, l'événement de la faillite a éteint votre privilège, vous êtes placé au même rang que nous. Peu importent les précautions que vous avez prises, les formes que vous avez données à vos accords ; un seul fait nous intéresse, la tradition opérée par vous entre les mains du failli. Elle a suffi pour le rendre propriétaire au regard de tous : c'est à raison de cette possession à titre de propriétaire que nous avons consenti à vous faire crédit. Vous ne pouvez aujourd'hui nous opposer des accords qui ont pour nous un caractère clandestin, frauduleux même.

182. Dans certaines espèces, la pensée de fraude est évidente, les parties paraissent clairement avoir voulu parer aux conséquences d'une faillite éventuelle ou imminente. C'est l'hypothèse du *double contrat* : vente ferme, d'abord, transformée ensuite en location par des conventions accessoires (1), ou encore d'une location pure et simple couvrant des accords verbaux révélés par la correspondance échangée entre parties (2). Il faut écarter ces espèces peu sûres que la jurisprudence a justement replacées sous leur vrai jour. Nous ne parlerons que des hypothèses dans lesquelles la question juridique s'est nettement posée et nous suivrons la division ci-dessus adoptée pour l'examen des diverses formes de contrats, savoir : *a*) vente-location ; *b*) vente sous condition suspensive ; *c*) vente pure et simple avec réserve de propriété.

183. Remarquons tout d'abord que l'*action de la masse*

1. Cass. req., 17 juillet 1895. D. 96, 1. 57, S. 99. 1. 350 ; 11 mai 1898, *Mon. Midi*, 98. 161.

2. Cass. 21 juillet 1897. D. 98. 1. 269.

chirographaire ne présente d'intérêt qu'autant que la revendication formulée par le vendeur est postérieure à la déclaration de faillite. Si elle est antérieure, aucun droit ne lui appartient sur des objets qui sont légalement sortis du patrimoine du failli ; elle ne peut ni réclamer, ni résister à l'action en reprise exercée par le propriétaire (1). Peu importerait que la reprise ne fût effectivement opérée qu'après la déclaration de faillite, peu importerait aussi que la décision n'intervint qu'après cette époque, l'effet du jugement rétroagissant au jour de la demande. L'objet ne se trouverait entre les mains du failli qu'à titre précaire et pourrait être réclamé conformément aux règles de l'article 575 du Code de Commerce. Sauf, évidemment, le cas de collusion entre le failli et le revendiquant : le syndic recourrait, en cette occurrence, à la tierce opposition.

184. Retenons enfin que l'*action du vendeur contre la masse (ou réciproquement) doit être portée devant le Tribunal du lieu de l'ouverture de la faillite.* En effet, la reprise par le vendeur de l'objet vendu, licite avec l'accord d'un débiteur *in bonis*, « ne peut être réputée nulle et de nul effet « que par le fait de la cessation de paiements qui l'a précé- « dée. L'action qui tend à ce but naît donc bien de la faillite « et ne se conçoit pas sans elle. Le Tribunal compétent pour « en connaître est, aux termes des articles 59-7° du Code de « Procédure Civile et 635 du Code de Commerce, celui du « domicile du failli » (2). Une attribution conventionnelle de juridiction ne prévaut pas contre ce principe.

A. *Location — Vente.*

185. Il importe, pour la clarté des explications qui vont

1. Tr. civ., Bordeaux, 20 avril 1896, *G. Pal.*, 96. 2, suppl. 5.

2. Caen, 22 nov. 1894 (*Syndic Heudier c. Société de matériel industriel et agricole de Vierzon*), S. 95. 2. 210.

suivre, de distinguer la variété de vente à tempérament que nous étudions ici de la location de meubles proprement dite, accompagnée de promesse de vente. Dans le premier cas, il s'agit réellement d'une vente (qu'elle soit pure et simple ou conditionnelle) revêtue d'une forme particulière et où la location ne présente qu'un caractère provisoire ; dans le second cas, c'est bien un contrat de location qui se présente à nous, sans équivoque possible, la promesse de vente qui l'accompagne n'ayant que le caractère accessoire et subsidiaire d'une garantie. Ce dernier contrat ne rentre pas dans le cadre limité de notre étude.

Il est certain que, dans cette hypothèse, la masse ne discutera pas l'action en revendication du propriétaire et que celui-ci, en cas de perte ou d'aliénation des objets loués, aura le droit de réclamer leur valeur intégrale par privilège, sans être soumis à la contribution.

186. Quel critérium permettra de distinguer ces deux conventions ? Ce sera l'importance des acomptes qualifiés loyers : si leur somme totale, à l'époque fixée pour la cessation du louage égale à elle seule, ou avec l'adjonction de la somme supplémentaire que le preneur est tenu de verser pour réaliser l'achat, la valeur exacte des objets vendus, augmentée des intérêts proportionnels au crédit couru, il y aura vente-location. Si les sommes diverses dont il vient d'être question ne correspondent pas à la valeur marchande de la chose, si le montant total des termes de loyer pendant la durée du contrat lui est notablement inférieur, le contrat litigieux sera bien un louage.

Un second indice caractéristique est l'existence et le taux du versement supplémentaire que doit opérer le preneur pour devenir propriétaire de l'objet loué. Cet élément existera toujours dans la location de meubles ; il pourra ne pas exister dans la location couvrant une vente à tempérament. De

plus, il représentera, dans ce dernier cas, une partie seulement de la valeur des objets, car on fait venir en déduction du prix les termes convenus et versés ; alors que cette imputation ne sera jamais faite dans la location proprement dite, le taux du versement supplémentaire étant de la valeur exacte de la chose louée et devant se cumuler avec les loyers convenus. En d'autres termes, le bailleur reprend la chose louée, en argent ou en nature, les loyers demeurant acquis (1).

La nature de l'objet du contrat devra aussi entrer en ligne de compte : seront loués des objets ne servant pas à la production industrielle, mais servant à l'exploitation d'un commerce, tels que des sacs, des tonneaux, pour transporter des denrées ou des liquides. Les objets vendus à tempérament seront le plus souvent, au contraire, des instruments de production : moteurs, machines-outils, etc.

Enfin, la correspondance des parties, les circonstances de fait de l'espèce, fourniront au juge et au praticien des éléments suffisants pour établir leur conviction.

Ne nous dissimulons pas, toutefois, que la location-vente et la location réelle ont de nombreux points de contact, qui rendent parfois la distinction difficile à faire (2).

187. Dans l'examen des ventes-locations qui sont soumises aux Tribunaux, des raisons de fait, diversement combinées, dirigent les juges tantôt dans un sens, tantôt dans l'autre et

1. Ex: des sacs (ou des tonneaux) sont loués pour trois mois à un négociant pour transporter les marchandises de son commerce : ces sacs valent 1 franc pièce. Le prix mensuel de location sera, par exemple, 0 fr. 10, et la somme à verser par le preneur pour s'en rendre acquéreur, sera de 1 franc, valeur des sacs. Vendus à tempérament ils eussent comporté un loyer de 0 fr. 25, par mois avec versement supplémentaire de 0 fr. 30 ou 0 fr. 40.

2. Voir le traité du *Louage des meubles*, par M. J. Valéry et une note du même, sous un arrêt de la Cour de Montpellier (3e ch.) du 12 déc. 1899, *Mon. Midi*, 1900. 1.

bien peu de règles fixes peuvent être dégagées de leurs décisions, car il s'agit bien plutôt de tendances que de règles juridiques.

On peut, néanmoins, saisir au passage quelques principes élémentaires d'interprétation :

1° La qualification donnée au contrat par les parties ne lie pas le juge. Il lui appartient, une fois saisi d'un contrat présenté comme un louage, de rechercher si véritablement ce nom doit être maintenu ou bien s'il doit être remplacé par toute autre dénomination ;

2° Pour diriger ses investigations et former sa conviction, les éléments du contrat ainsi que les circonstances de fait accessoires lui serviront de guides.

a) *Les éléments du contrat.* — Il recherchera s'il est intervenu un accord entre parties sur le prix, en même temps que sur la chose, objet du contrat.

b) *Les circonstances de fait.*— L'importance des annuités ou mensualités convenues sous la qualification de loyers ; — la correspondance des parties ; — les obligations imposées au preneur : assurance sous son nom des objets loués ; interdiction de déplacer sans l'autorisation du bailleur, etc ; — le mode de règlement du prix : traites acceptées ou billets à ordre souscrits par le preneur, pour la valeur totale de l'objet loué ; — l'exécution que les parties ont donnée au contrat.

Tels sont les quelques principes directeurs de la jurisprudence dont nous allons entreprendre l'examen avec quelque détail.

188. I. — Location vente sans versement supplémentaire (1). — Une partie de la jurisprudence refuse de reconnaître au contrat le caractère de location.

a) *Jurisprudence négative.* — Cette jurisprudence semble

1. Voir ci-dessus, nos 166 et suiv.

partir d'un principe posé *a priori*, d'une idée arrêtée d'avance à savoir que le contrat litigieux, n'est pas une location, mais bien une vente. Et le juge, au lieu d'examiner froidement les circonstances de la cause, la véritable portée des accords intervenus entre les parties, paraît s'ingénier à chercher et grouper des arguments en faveur de son opinion. Cette constatation doit être faite à cette place pour la clarté des explications qui vont suivre.

189. Les termes du contrat ne lient pas le juge qui a le droit et le devoir d'interpréter (1) les conventions et d'en changer la qualification, si celle que les parties ont adoptée ne lui paraît pas convenable. Bien plus, ce pouvoir d'interprétation est souverain : la Cour de Cassation ne se reconnaît pas le droit de le contrôler (2). On encourage même les magistrats à pousser leurs investigations aussi loin qu'il leur conviendra :

« Auraient-ils dû lire entre les lignes et se livrer à un « effort de raisonnement distinct d'une simple constatation, cet « effet serait à proprement parler une interprétation qui « serait souveraine et qu'il n'appartiendrait pas à la Cour de « Cassation de réviser » (3).

Du reste, les moyens légaux d'investigation dont peut disposer le juge sont plus étendus en notre matière que si des actes purement civils lui était soumis. L'acte en effet, est commercial de la part du vendeur, qui se livre à de nombreuses opérations, de cette nature fabricant ou entrepositaire de machines qu'il est. D'où il suit que l'article 109 du Code de Commerce, autorisant tout moyen de preuve jugé utile par le magistrat peut être appliqué. Les pourparlers, promesses

1. Cass. 21 juillet 1897, D. 98. 1. 269 ; Cass. req. 16 juin 1885, S. 88. 1. 462.

2. Cass. 21 juillet 1897, *précité*

3. Rapport de M. le Conseiller Cotelle, sous ce dernier arrêt.

verbales, etc., pourront donc être considérés comme éléments d'appréciation, de même que les simples présomptions « la règle d'après laquelle il n'est reçu aucune preuve de ce « genre contre et outre le contenu aux actes ni sur ce qui serait « allégué avoir été dit avant, lors et depuis les actes ne s'ap- « pliquant pas aux actes commerciaux » (1),

190. Ces principes posés, un certain nombre d'arrêts et d'auteurs annulent résolument la vente location. On ne peut pas, dit-on, qualifier arbitrairement un contrat de vente ou de louage, à la convenance des parties ou de l'une d'elles. « La dénomination prise importe peu, c'est la réalité qui est « déterminante ». Ce qui caractérise la vente, c'est le prix, la contre-prestation en argent, représentative de la propriété de la chose. Une location qui, en définitive et par ses résultats décèle un pareil élément, doit être considérée comme une vente.

Un meuble est loué pour cinq ans à raison dun loyer de 900 fr. par mois. Il est stipulé que, les cinq ans expirés, le locataire, ayant versé tous les termes convenus, deviendra propriétaire. Peut-on raisonnablement donner le nom de louage à une pareille convention?

N'a-t-elle pas été, dès le début, une vente à tempérament? « Les prétendus loyers ont été imputés sur un prix de vente, « c'est dire qu'ils ne sont pas des loyers, mais des acomptes « de ce prix. Autrement on cesserait de s'expliquer une vente « s'opérant à la fin du délai, de plein droit, sans une presta- « tion nouvelle, une vente sans bourse délier » (2).

191. La rédaction de la clause conférant au vendeur le droit de reprise en cas de retard dans les paiements, est un autre indice. Les parties lui attachent une telle importance

1. Tribunal de Paix de Compiègne, 13 nov. 1896 (*Compagnie Singer c. Fayart*), *La Loi* 16 février 1897 ; Cass. 8 mars 1880, S. 81, 1-27.
2. Thaller, note sous Cass. req., 17 juillet 1895, D.96. 1. 57.

qu'elles pèchent souvent par excès de précautions. Elles lui donnent plutôt la forme d'une clause de revendication que celle d'une clause de résiliation du bail. On stipule, par exemple, que « le retard dans le paiement d'un acompte donnera « au locateur le droit de reprendre immédiatement les ma- « chines louées, sans que le preneur puisse s'y opposer ». — Cette forme redondante éveille la suspicion (1). Il était pourtant bien facile aux parties de déclarer simplement qu' « en « cas de retard dans le paiement d'un terme, le bail serait « résilié ». Ici la préoccupation, le caractère tendancieux, apparaissent trop manifestement.

Le fait que le total des loyers représente exactement la valeur de la chose louée constitue une forte présomption. « On « ne concevrait pas qu'on eût stipulé un prix de location « pour deux ans égal à la valeur de l'objet loué » (2).

Une location apparente, dont l'objet était un matériel de sucrerie, est également qualifiée vente : « .... Attendu que, « malgré la qualification de *loyer* et de *redevance* donnée à « l'annuité pécuniaire que B... et Cie se sont obligés à verser « pendant onze ans à B..., cette annuité n'est autre chose « qu'un acompte à payer chaque année sur le prix convenu « de 70.000 francs et des intérêts qu'ils devaient produire « jusqu'à complète libération ; que, dans ces circonstances, « il n'y a pas lieu de faire droit à la demande en revendi- « cation » (3).

192. « Attendu que, dans la convention stipulée, aucun « loyer n'a été convenu, qu'au contraire de ce qui aurait « lieu si une convention eût été consentie, il est à remarquer « que dès le jour du contrat, *hic et nunc* le prétendu loca- « taire s'est trouvé, en vertu des clauses dudit contrat, irré-

1. Rennes, 23 août 1847 (*Faillite Vossier c. Rocher*), D. 49. 2. 111.
2. Même arrêt.
3. Trib. civ. Péronne, sous Amiens, 12 mars 1884, D. 85. 2. 220.

« vocablement engagé comme acheteur des objets reçus en « livraison ; — qu'il résulte de ces considérations que la « convention invoquée n'est exclusivement qu'un contrat de « vente, aussi bien dans la forme que dans l'intention des « parties » (1).

Une clause du contrat, autorisant le preneur à anticiper les époques de paiement, s'ajoutant à d'autres circonstances de fait, détermine la Cour de Bourges à déclarer : « que F... « s'est obligé de payer ; qu'ainsi aux termes de l'article 1582 « du Code Civil, cette convention ne peut constituer et ne « constitue réellement qu'un contrat de vente » (2).

« Attendu que le prix stipulé de 1.500 fr. représente la « valeur totale des objets livrés et non leur prix de location ; « que C..., d'ailleurs, a touché immédiatement le prix des « objets *en se faisant souscrire des billets* qu'il a négociés ; « — que ce mode de paiement ne pourrait s'expliquer s'il « s'agissait d'une véritable location ; — que le paiement « complet des termes prévus donnant au preneur la pleine « propriété des objets livrés, il faut voir dans cette convention « une vente à terme avec condition résolutoire en cas de « non-paiement d'un terme » (3).

193. Tous les éléments d'une vente parfaite, dont le prix est exigible à des échéances fixes par sommes fractionnées se trouvent réunis ; le bail leur apparent est obligé de livrer une chose que le preneur est tenu de payer, ce qui est la définition même de la vente : il y a, dès le premier jour, accord sur la chose et sur le prix. Ainsi peut se résumer toute cette

1. Montpellier, 20 fév. 1885, D. 86. 2. 171.

2. Bourges, 26 déc. 1887, S. 88. 2. 78.

3. Tr. com. Nantes, 6 déc. 1893, *Rec. Nantes*, 94. 1. 59 ; *Sic.* Cass. req., 11 mai 1898, *Mon. Midi*, 98. 161. Pour le paiement immédiat en traites acceptées, cf. Bordeaux, 10 juin 1831 ; Rouen. 19 janvier 1839 ; Alauzet, n° 2833 ; Bédarride, n° 1143 ; Esnault, n° 643.

argumentation (1). L'acte de location n'a été imaginé que pour faire échec aux dispositions de la loi commerciale en matière de revendication (2).

Accentuant encore et voulant donner une forme concrète à sa pensée, le Tribunal Civil de Bordeaux ajoute que la clause pénale de reprise des objets vendus en cas de retard dans les paiements, n'est pas autre chose qu'un *pacte commissoire*, une convention de résolution, partant, inopposable à la masse (3). Et la Cour de Paris déclare que si les conventions librement consenties valent entre parties, elles ne peuvent nuire aux droits des tiers. Une convention de la nature de celles que nous examinons renferme une réserve de privilège contraire aux règles de la faillite (4). En sorte que, de déduction en déduction, on ramène le droit de revendication stipulé par le vendeur, prétendu bailleur, à une simple action résolutoire pour non paiement du prix, soumise aux règles du droit commun.

Le qualificatif de *location*, donné au contrat par les parties, doit donc être rejeté et remplacé par celui de *vente*. Leur intention est certaine et l'on ne peut voir, dans le déguisement par elles employé qu'une précaution justifiée « par le désir « du vendeur d'échapper, au cas possible de faillite de son « acheteur, à l'application de l'article 550 du Code de Com- « merce » (5).

194. Ainsi tranche-t-on la première partie de la question. Que faut-il maintenant penser de la vente que découvre le

1. Paris 15 janv. 1894, *Journ. des Trib. de Com.* 94. 44 ; Guillouard, *Louage*, t. I, nos 12, p. 22, no 65, p. 76.

2. Amiens, 28 avril 1894 (*Houpied c. Liquid. judic. Devillers*), D. 95. 2. 92. Cbn. Thaller, *Traité Elémentaire*, no 1723, p. 950.

3. Tr. civ. Bordeaux, 20 avril 1896, *G. Pal.*, 96. 2. suppl. 5.

4. Paris, 7 avril 1897, *J. Tr. com.* 97. 492.

5. Grenoble, 24 mars 1896, sous Cass., D. 98. 1. 269.

contrat de location ainsi écarté ? Certains motifs des décisions que nous avons citées laissent assez clairement percer le sentiment des juges à cet égard. Si les parties se sont bornées à parler de location, sans formuler expressément leur intention de soumettre la vente éventuelle à une condition suspensive, le Droit commun de la vente devra évidemment recevoir son application et l'article 550 du Code de commerce sera opposable au revendiquant. Mais si les parties ont expressément soumis la translation de propriété à la condition du paiement complet des acomptes qualifiés loyers, la question se posera de savoir si la condition suspensive doit tenir devant une faillite déclarée. Ce n'est pas ici le lieu d'élucider ce point délicat : son examen se placera logiquement dans la section réservée à l'examen de la vente sous condition suspensive (1).

195. b) *Jurisprudence positive.* — Un certain nombre de décisions, parmi lesquelles beaucoup de jugements du Tribunal de Commerce de Marseille forment un groupe bien marqué, admettent au contraire, par respect pour la volonté formellement exprimée des parties, l'existence et la validité de la location stipulée. C'est une tendance opposée à celle que manifestent les décisions dont nous venons de terminer l'examen, car il s'agit surtout, en ces matières, de tendances. La forme du contrat, ses éléments juridiques, la capacité des parties au moment où elles ont échangé leurs accords, l'absence de fraude, sont les motifs déterminants de cette jurisprudence.

On peut résumer ainsi l'analyse qu'elle fait du contrat étudié :

Il ne peut évidemment être question d'une location unique et principale. La convention est complexe, revêtue d'un caractère particulier, *sui generis*. Les parties ont eu en vue une

1. Voir ci-après, nos 203 et suiv.

vente, mais ne voulant pas la réaliser immédiatement, par crainte d'événements malheureux, elles l'ont soumise à une condition suspensive, aussi bien pour qualifier la possession intérimaire de l'acquéreur conditionnel, que pour donner une cause au versement opéré entre les mains du futur vendeur, des acomptes convenus. Il y a là une combinaison particulière, couvrant une évaluation forfaitaire convenue entre parties. La forme employée étant régulière et parfaitement juridique, rien ne s'oppose à ce que la validité en soit prononcée (1).

196. « Les conventions ont été librement consenties par les « parties contractantes », proclament d'abord toutes ces décisions ; on ne saurait donc, *a priori*, les annuler sur un simple soupçon de fraude, puisque la fraude ne se présume pas mais qu'elle doit, au contraire, être sérieusement alléguée et clairement démontrée.

« Les contrats qualifiés *baux à loyer* présentent dans leurs « clauses et conditions tous les caractères constitutifs du « louage ; — il n'est pas moins manifeste que l'intention des « contractants a été conforme à cette dénomination » (2). — « En l'espèce, il n'est pas établi que ces conventions aient été « faites intentionnellement en fraude des créanciers de « N... » (3).

Aucune dissimulation ne peut être relevée dans l'acte, le bail convenu subsiste tant que la promesse de vente conditionnelle, accessoire du contrat, ne s'est pas réalisée. En sorte que la propriété n'a pas été transférée *ab initio* au preneur.

Car le contrat soumis à l'appréciation des juges offre un caractère complexe, disent plus exactement certaines déci-

1. Voir ci-après, nº 211.
2. Caen, 22 nov. 1894, S. 95. 2. 210.
3. Tr. com. Seine, 20 nov. 1878, *Rec. Marseille*, 79. 2. 76.

sions. L'acte ne constitue certainement pas un bail à loyer proprement dit, il est singulièrement mélangé de vente ; mais il ne constitue pas davantage une vente pure et simple, puisqu'il apparaît clairement que le vendeur n'a pas entendu se dessaisir de la propriété jusqu'au paiement intégral. C'est un contrat *sui generis*, qui ne présente aucun caractère illicite et que le juge ne peut modifier par voie d'interprétation, la volonté des parties s'étant clairement manifestée (1).

197. Les parties ont conclu une promesse de vente sous la condition suspensive du paiement intégral des termes du prix, qualifiés loyers, ou bien « une promesse d'abandon condi- « tionnel de la chose louée à une époque déterminée » (2). La convention accessoire de location a été ajoutée pour donner une cause déterminée à la tradition faite au futur acquéreur et qualifier juridiquement sa possession intérimaire (3). Tant que la condition ne s'est pas accomplie, les accords, qui n'avaient pas encore pris le caractère d'une vente, n'ont pu produire que les effets d'un bail (4). Il est donc permis au locateur de revendiquer un objet qui n'a jamais cessé d'être sa propriété, tout en conservant par devers lui les acomptes reçus : ce contrat, d'une nature spéciale, est opposable à la masse. On ne saurait voir dans la stipulation que les acomptes versés seront conservés à titre de loyers, autre chose qu'un forfait, puisque d'autre part, les contractants n'ont pas prévu de dommages-intérêts. Rien ne s'oppose à la validité de cette évaluation forfaitaire (5).

1. Tr. com. Seine, 2 mars 1878, *Rec. Marseille*, 79. 2. 7.

2. Tr. com. Marseille, 27 janv. 1885, *Rec. Marseille*, 85. 1. 80 ; Alger, 18 févr. 1888, S. 89. 2. 115, *Rev. Alger. et Tunis.*, 88. 2. 416, et note Colin ; Bourges, 27 avril 1898 (*Chassigne c. Pierre et autres*), Pand. fr. 1900. 2. 4.

3. Alger, cité à la note précédente.

4. Tr. com. Marseille, 6 févr. 1885, *Rec. Marseille*, 85. 1. 104 ; Toulouse, 13 juillet 1882, précité.

5. Tr. com. Marseille, 31 janvier 1894, précité.

198. 2. Avec versement supplémentaire. — Le même antagonisme que celui dont la location-vente pure et simple a été l'occasion, se manifeste ici dans la jurisprudence et nous voyons les deux tendances opposées s'accuser plus nettement encore, puisque la location apparaît avec un caractère provisoire nettement exprimé, une promesse de vente sous condition suspensive constituant, de l'aveu des parties, l'élément essentiel du contrat.

199. *a*). Nous n'avons rencontré qu'une seule décision qui prononçât la nullité comme location et l'inopposabilité à la faillite, d'un contrat de location-vente avec versement supplémentaire. Les magistrats qui l'ont rendue ont pu, au moyen d'une raison d'espèce, la faire rentrer dans le premier groupe de vente-location pure et simple, sans versement final et lui appliquer la même prohibition.

Le montant de la somme à verser en fin de bail représentait, en effet, le total exact des trois premiers mois de location qui, d'après le contrat, ne comportaient aucun versement, les paiements ne devant courir qu'à compter du quatrième mois. Il s'agissait donc d'une vente-location ordinaire, nulle comme telle et se réduisant à une vente pure et simple parfaite dès le début « attendu, dit le jugement, que le prix réel de la vente « ne fait qu'une seule et même chose avec le prix de l'outil- « lage loué, ce qui est contraire à l'essence du contrat de « louage » (1).

Il est assez malaisé, en effet, d'annuler sous prétexte de dissimulation et de fraude une location que vient expliquer et raffermir une promesse de vente dont la réalisation comporte le versement d'une somme assez importante. Aussi voyons-nous une jurisprudence nombreuse en affirmer la validité.

1. Tr. com. Seine, 12 déc. 1896, *J. Tr. com.* 98. 234.

200. *b*). On se borne à appliquer, sans qu'aucune difficulté d'interprétation puisse s'élever, les règles du Droit commun.

Deux conventions étaient réunies : l'une conditionnelle, la promesse de vente ; l'autre immédiatement effective, la location. La condition suspensive apposée à la première n'ayant pu se réaliser, le bailleur peut, à l'encontre de la faillite, reprendre ce qui n'a jamais cessé de lui appartenir (1). L'intention des parties est claire ; au surplus, la correspondance permet d'élucider les doutes que l'on pourrait concevoir à cet égard. La fraude ne se présume pas : on ne saurait la faire résulter d'une combinaison de cette nature qui ne présente, en soi, rien d'illicite (2).

201. Enfin, certains auteurs qui se déclarent nettement défavorables à la vente-location pure et simple où ils ne voient qu'une manœuvre condamnable dirigée contre la faillite éventuelle de l'acquéreur, ne peuvent s'empêcher de reconnaître qu'il faut excepter de cette réprobation « l'hypothèse où, le « terme convenu une fois écoulé, le preneur devrait, d'après « son contrat, une somme sérieuse, en capital, en outre de ses « loyers déjà versés. En pareil cas, la décomposition du « marché en une véritable location pour commencer et une « vente ou promesse de vente pour l'avenir, serait tout à « fait admissible « (3).

B. *Vente sous condition suspensive.*

202. C'est ici le dernier terme de la jurisprudence et le point où le conflit qui la divise atteint son plus haut degré

1. Tr. com. Marseille, 7 avril 1865, *Rec. Marseille*, 65. 1. 140.

2. Paris, 19 avril 1887, Pand. fr. per. 87. 2. 244 ; Tr. com. Marseille, 7 octobre 1896 (*Vurmser et Lévy c. syndic Brun*), *Rec. Marseille*, 97. 1. 10 ; Chambéry, 18 juillet 1899 (*Société l' « Eclairage Electrique » c. syndics de la Société Générale d'Electricité*), *G. Trib.* 13 jan. 1900.

3. E. Thaller, note sous Cass. req., 17 juillet 1895, D. 96. 1. 57.

d'acuité. Il importe peu, pour la discussion que nous allons reproduire, que la vente ou promesse de vente sous condition suspensive, dont la validité est en question, provienne d'une location-vente dont elle forme la partie subsidiaire, ou qu'elle résulte d'un contrat où ne figure aucune stipulation de location provisoire La situation est identique dans les deux cas, il n'y a donc pas à les distinguer.

203. a) *Jurisprudence négative*. — On peut dire de cette jurisprudence qu'elle est uniquement guidée par des idées arrêtées d'avance : les principes juridiques n'ont pour elle qu'une importance secondaire. La volonté de déjouer la fraude présumée, le souci de sauvegarder les droits des créanciers chirographaires, en sont les uniques mobiles. Au besoin, le simple examen de l'évolution qu'elle a subie suffirait à le prouver, car elle a parcouru trois phases successives :

1° Les tribunaux ont commencé par annuler la vente sous condition suspensive sans en donner de motifs juridiques, uniquement parce que la location qui la couvrait était écartée. Cette solution par prétérition, négligeant de propos délibéré l'examen d'une question pourtant des plus sérieuses, est intervenue à propos des ventes sous condition suspensive demeurant comme résidu d'une vente-location. On se borne à déclarer que tous les caractères de la vente se trouvent réunis, sans prendre la peine d'examiner si cette vente n'est pas affectée d'une condition suspensive et, dans le cas de l'affirmative, d'apprécier la valeur de la condition. Le vendeur, dit-on, ne peut faire valoir contre la faillite que les droits d'un vendeur : il est donc démuni du privilège et de l'action résolutoire (1).

204. 2° On s'est bientôt avisé, néanmoins, de l'insuffisance

1. Tr. civ. Bordeaux, 20 avril 1896, *G. Pal.*, 96. 2, suppl. 5 ; Tr. com. Seine, 12 déc. 1896, *J. Tr. com.*. 98. 234 ; Amiens, 12 mars 1884, sous Cass., S. 88. 1. 462.

de cette solution et l'on a, après bien des tâtonnements, trouvé un argument conduisant au même résultat.

Il y a, dans le contrat soumis à l'appréciation des juges, une condition suspensive apposée à la résiliation de la vente. mais quelle est cette condition suspensive ? C'est le paiement du prix, répondent les parties ; tant que les acomptes versés n'auront pas atteint la valeur des objets vendus, augmentée des intérêts rémunérant le crédit accordé, la vente ne sera pas réalisée et l'acheteur n'aura qu'une possession précaire. C'est impossible, répond la jurisprudence, car le paiement du prix ne peut pas constituer une condition.

« Le paiement du prix, dans une vente, ne peut être consi-
« déré comme un événement casuel et incertain ayant les
« caractères d'une condition ; le paiement du prix auquel le
« vendeur a, dans toutes les ventes, un droit actuel et irrévo-
« cable, et non éventuel, n'est qu'une charge, cause de l'alié-
« nation, et non une condition ; cette charge, qui est stipulée
« à termes fixes, irrévocablement arrêtés, se trouve exister
« nécessairement dans toutes les ventes, de quelque nature
« qu'elles soient ; en effet, au cas de non paiement du prix
« stipulé, les vendeurs n'auraient eu, si la faillite ne fût sur-
« venue, que le droit de demander la résiliation du contrat,
« en vertu de l'article 1184 du Code civil » (1).

« Le paiement du prix est une obligation ferme, irrévo-
« cable, d'ores et déjà, née en même temps que la vente et
« non éventuelle » (2).

Cette argumentation, fort à la mode pendant quelques années, fut bientôt jugée insuffisante. La jurisprudence, pous-

1. Montpellier, 20 fév. 1885, D. 86. 2. 171 ; Bourges, 26 décemb. 1887, S. 88, 2. 78.

2. Paris, 15 janv. 1894, *J. Tr. com.*, 94. 44 ; Colin, note sous Alger, 18 fév. 1888, *Revue Algérienne et Tunisienne*, 88. 2. 416.

sée dans ses derniers retranchements, ne tarda pas à créer de toutes pièces une nouvelle théorie.

205. 3° On a voulu échapper à l'application de l'article 550 du Code de Commerce, disent les plus récents arrêts : c'est tout au moins un préjudice grave pour la masse chirographaire que celui qui résulte d'un acte d'achat combiné en vue de lui faire perdre les droits qu'elle doit normalement acquérir. Cette dernière proposition, qui était au fond de la pensée de tous les rédacteurs des décisions annulant les ventes-locations et les ventes sous condition suspensive, n'avait été, jusqu'à ces derniers temps, que timidement produite : on estimait qu'elle ne se suffisait pas à elle-même. La Cour de Cassation est venue lever tous les doutes, éloigner tous les scrupules, en la mettant bien en lumière dans un arrêt du 21 juillet 1897 (1).

206. « Attendu, dit-elle, que s'il est établi que la vente « dont s'agit, bien qu'elle eût été suivie de livraison, demeu- « rait dans l'intention commune des contractants, soumise à « la condition suspensive du paiement total du prix, le « demandeur en cassation n'ayant pas entendu renoncer à sa « propriété avant d'en recevoir l'équivalent, cette stipulation « n'était pas opposable à la faillite de l'acheteur, *aucune* « *revendication ne pouvant être exercée par un vendeur sur* « *des marchandises que le failli a reçues dans ses magasins* « *et qui sont devenues, par la possession ostensible qu'il en* « *avait comme acheteur, l'un des éléments de sa solvabilité* « *apparente* (2) ;

« Attendu qu'en rejetant la prétention contraire, la Cour

1. D. 98. 1. 269.

2. Cbn. Thaller, note sous Cass. req., 17 juillet 1895, D. 96. 1. 57 : « Les raisons d'intérêt général qui ont déterminé cette organi- « sation légale ne laissent pas les parties maîtresses d'y déroger, « sans quoi il dépendrait de leurs accords de compromettre les con- « ditions du crédit public ». Cbn. Paul Catalan, *op. cit.*, pp. 300, 303.

« de Grenoble, loin de violer la loi, en a fait une saine appli-
« cation : rejette... »

Ainsi donc, les principes qui régissent les conventions, la volonté des contractants, l'absence de fraude, tout cet ensemble de règles précises et savantes dans lesquelles le législateur a résumé toute la théorie des obligations, rien de tout cela ne compte, pour la Cour de Cassation. Tout doit céder devant les règles exceptionnelles de la faillite, dont la simple possibilité suffira pour enlever aux contractants toute liberté d'action, pour frapper d'impuissance la manifestation de leur volonté. Mais nous devons nous borner pour le moment à un simple et froid exposé.

207. Dans un rapport qui précède l'arrêt, rendu conformément à ses conclusions, le conseiller rapporteur expose et commente ce principe et, en dernière analyse, nous donne le *criterium* qui permettra désormais l'annulation ou le maintien des actes préjudiciables à la faillite (1).

Le fait essentiel, capital, c'est la *tradition, l'entrée de la marchandise dans le magasin du failli :* une fois ce fait accompli et consommé, ses conséquences légales seraient-elles tenues en échec par cela seul qu'une convention secrète aura dérogé à l'article 1583 du Code civil, d'après lequel la vente est translative de propriété, même avant le paiement du prix ? Ce serait une solution bien dangereuse, car il ne faut pas oublier que ces marchandises ont contribué à augmenter le crédit du commerçant qui les a reçues, que ses créanciers lui ont « fait confiance » sur la vue d'objets qu'ils comptaient légitimement devoir être leur gage. Sans doute, exception doit être faite pour le cas où le failli n'a été mis en jouissance que comme locataire, le bailleur conserve alors tous ses droits, nonobstant les articles 550 et 576 du Code de commerce.

1. Rapport de M. le Conseiller Cotelle, sous l'arrêt précité, *ibid.*

Mais, s'il y a eu vente suivie de livraison « le fait ostensible « de celle-ci l'emporte sur des accords occultes par lesquels « il serait trop facile de se prémunir contre l'égalité établie « par la loi entre les créanciers de la faillite ». La règle de l'article 576 est absolue et conforme en cela aux intérêts du crédit commercial, inquiété par des réserves cachées, profitables au vendeur, mais préjudiciables à ceux qui, depuis la vente, ont traité avec l'acheteur en le croyant propriétaire des choses dont on le voyait possesseur. Tel est l'avis de M. Renouard, le plus sûr interprète de la loi de 1838, dont il avait été le rapporteur à la Chambre des Députés. Il est authentifié par ce fait qu'au cours de la discussion, on rejeta un amendement proposant le maintien du privilège et du droit de revendication au profit du vendeur de fonds de commerce qui se les serait formellement réservés par son traité. La proposition fut repoussée parce que, dit le rapporteur, les privilèges ne dépendent pas des conventions, mais de la loi, et qu'en ce qui concerne la revendication, la possession ostensible des choses achetées est l'un des éléments extérieurs de la solvabilité apparente, par lesquels s'établit le crédit de l'acheteur (1).

208. « Donc, ajoute le Conseiller rapporteur, lorsqu'on a « constitué cette possession *pro emptore* par une tradition, il « n'est pas permis, au regard de la faillite qu'on prévoit « comme possible, de suspendre les conséquences juridiques « de l'investiture donnée à l'acheteur, par une clause dérogatoire à l'article 1583 du Code civil, précaution qui devien« drait bientôt de style dans les marchés commerciaux ».

« Le fait de la livraison matérielle de machines en réalité « vendues et non louées, donne lieu à l'application de l'article « 550, ou du moins, de l'article 576, nonobstant tout pacte

1. Renouard, *Traité des Faillites et Banqueroutes*, t. II, p. 270.

« secret qui tendrait à modifier les effets juridiques de la « possession exercée *pro emptore* par le failli ».

Enfin, il est imprudent de parler de fraude en pareille matière : on ne la conçoit pas envers une masse de faillite dont les titres de créance sont peut-être postérieurs en date au contrat litigieux (1).

A quoi bon, d'ailleurs, quand la possibilité d'un préjudice pour la faillite, quand le seul fait que le vendeur a voulu se prémunir contre ses conséquences possibles, suffit ? Car « stipuler directement qu'on ne sera pas soumis aux règles de la « faillite, ce qui serait manifestement illégal, ou bien stipuler « qu'une livraison faite à l'acheteur sera censée ne pas exister « au point de vue des conséquences que les règles de la faillite y attachent, c'est en réalité la même chose ».

209. Un auteur (2) avait déjà donné une expression concrète à cette théorie, qu'il fait dériver des articles 576 et 550 du Code de Commerce combinés. « Si l'article 550, dit-il, « repousse une revendication de huitaine, à plus forte raison « rejette-t-il toute autre revendication de plus long exercice, « sous quelque motif que le vendeur l'invoque. Quant à l'article 576, il est aussi catégorique que possible ; il ne distingue pas selon que le vendeur se serait réservé ou non la « propriété, il l'oblige à produire pour un simple dividende « dans tous les cas, sitôt la marchandise parvenue au failli. « Il faut bien qu'il en soit ainsi, car la clause qui réserve la « propriété n'a aucune publicité ; les tiers l'ignorent, la loi « ne suppose même pas que la dette du prix leur soit connue. « Ils ont vu les effets mobiliers, cela suffit ; ils ont traité en « considération de cette valeur, elle ne doit plus être distraite « de l'actif à leur détriment ».

1. Cf. Cass. req., 16 juin 1863, D. 63. 1. 295.

2. Thaller, note sous Cass., 17 juillet 1895, *précité* : principe consacré par deux arrêts de la Cour de Paris, des 15 janv. 1894, *J. Tr. com.*, 94. 45 et 7 avril 1897, *ibid.* 97. 492.

210. La crainte qui est exprimée par beaucoup d'auteurs et un certain nombre d'arrêts (1), de voir la condition suspensive apposée à la vente devenir clause de style, a été certainement le mobile déterminant de cette doctrine et de cette jurisprudence nouvelles. Nous aurons à apprécier ces solutions dans la section spéciale consacrée à l'examen critiqne de la jurisprudence. Bornons-nous, pour l'instant, à une simple constatation.

211. b) *Jurisprudence positive*. — Un nombre au moins égal de décisions de jurisprudence proclame et consacre des principes directement opposés et certains arrêts tout récents nous montrent que la théorie de la Chambre des Requêtes n'est pas universellement adoptée.

L'argumentation est très simple. La condition suspensive à laquelle les parties avaient convenu de soumettre la réalisation de la vente ne s'est pas réalisée ; le vendeur, n'ayant jamais cessé d'être propriétaire de l'objet, peut le revendiquer. Les articles 576 et 577 du Code de Commerce, qui restreignent la revendication du vendeur en présence de la faillite de son acheteur, ne sont évidemment pas applicables dans l'hypothèse d'une vente conditionnelle.

C'est vainement que l'on chercherait à donner un caractère illicite à la vente ainsi conclue : son effet n'est en aucune façon de créer un droit de préférence ni de constituer un privilège au profit du vendeur et au préjudice de la masse, en dehors de ceux créés par la loi.

La condition a été pour le vendeur la cause déterminante de la vente. « La faillite postérieure de l'acheteur ne peut pas « réagir sur un contrat consenti de bonne foi, pour en divi- « ser les éléments en retenant la stipulation qui fait entrer

1. Thaller, *Traité*, n° 1723, p. 950 · Paul Catalan, *op. cit.*, p. 301 ; Colin, *note* sous Alger 18 fév. 1888, *précitée* ; Montpellier, 20 fév. 1885, D. 86. 2. 171 ; Bourges, 26 déc. 1887, S. 88. 2. 78.

« dans l'actif le matériel objet de la vente, et en répudiant « la condition sous laquelle la vente a été consentie » (1). Précaire a été la possession provisoire de l'acquéreur sous condition suspensive, qui a détenu comme locataire, si la convention contenait un bail accessoire à la vente.

212. Il n'est pas interdit de conclure une promesse de vente sous condition suspensive. Régulièrement formées les conventions tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites ; elles ne peuvent être révoquées que de leur consentement mutuel ou pour des causes autorisées par la loi. La convention oblige les parties à toutes ses suites légitimes ou rationnelles. En l'état, la masse chirographaire de la faillite n'a pu acquérir sur la chose objet du litige, plus de droits que n'en pouvait prétendre le failli lui-même : elle ne saurait donc s'opposer à la revendication du vendeur conditionnel. Quant à la convention elle-même, aucun vice d'erreur ou de violence n'est sérieusement allégué pour la combattre. Il suffit de préciser que l'acquéreur était *in bonis*, capable et maître de ses droits au moment où il a contracté et que la période suspecte a eu pour point de départ une date postérieure à celle de la conclusion des accords, pour en écarter toute idée de fraude. Ainsi prononce la Cour d'Alger (2).

213. Le Tribunal de Commerce de Lyon établit nettement que la vente est conclue sous la triple condition suspensive :

1° Du paiement régulier et complet des mensualités ;

2° Du versement complémentaire d'une somme déterminée ;

3° De la manifestation par le preneur de la volonté d'acquérir.

Autant de conditions dont il reconnaît la validité et dont

1. Toulouse, 13 juillet 1882, *précité*.

2. 18 fév. 1888, *précité* ; Cbn. Tr. com. Marseille, 8 juin 1892, *Rec. Marseille*, 92. 1. 258 ; Caen, 22 nov. 1894, S. 95. 1. 210 (*solution implicite*) ; Chambéry, 18 juillet 1899, *G. Trib.*, 13 janvier 1900.

la non-réalisation doit empêcher la conclusion de la vente. Il est à remarquer, ajoute-t-il, que, loin de nuire au commerce du preneur, cette convention lui a été éminemment profitable, puisqu'elle a servi à augmenter sa production et, par voie de suite, son actif (1).

Enfin, ajoute le Tribunal de Commerce de Marseille, les parties sont libres de mettre à leurs accords toutes les conditions qu'il leur conviendra, pourvu qu'elles n'aient rien de contraire à l'ordre public et aux bonnes mœurs. Le paiement du prix, choisi comme condition, n'a rien d'illicite (2).

C. *Vente avec réserve de propriété au profit du vendeur.* (*Pactum reservati dominii*).

214. Ici ne se pose pas la question de savoir si la vente conclue avec un commerçant peut être soumise à une condition suspensive, comme aussi les discussions sur la validité de la condition consistant dans le paiement complet du prix ne sauraient s'élever. Le paiement du prix se présente avec le caractère, moins d'une condition que d'un terme incertain apposé à la translation de la propriété. On doit uniquement rechercher si cette manifestation de volonté doit être sanctionnée, ou bien annulée comme contraire aux règles de la faillite. Car il est incontestable que le transfert de la propriété, conséquence naturelle, mais nullement essentielle, de la vente, peut être retardé (3).

215. 1) Jurisprudence qui déclare cette convention opposable a la masse. — Le Tribunal de Commerce de Marseille est, à notre connaissance, la seule juridiction devant laquelle cette

1. Tr. com. Lyon, 18 janv. 1895, *Rec.Marseille*, 95. 2. 137 ; même solution, Paris, 19 avril 1887, Pand. Fr. per. 87. 2. 244.
2. Tr. com. Marseille, 7 octobre 1896, *Rec. Marseille*, 97. 1. 10.
3. Voir Dalloz, *Jurisprudence Générale*, V° *Vente*, n° 161.

question, nettement posée, ait été, jusqu'ici du moins, résolue dans un sens favorable au vendeur.

Les accords sont clairs, suffisamment explicites, exempts d'équivoque, reconnaissent deux jugements émanant de cette juridiction. Le contrat est d'une nature particulière, *sui generis*, licite, puisqu'il a été librement débattu entre parties. La clause de réserve n'est en rien contraire à la loi et a pu être valablement consentie par un acquéreur investi au moment du contrat de « la plénitude de ses droits et possédant son « entière liberté d'action. Les créanciers, représentés par le « syndic, ne pouvant pas avoir plus de droits que lui-même, « n'ont aucun droit à contester sa demande » (1).

216. 2) JURISPRUDENCE QUI ANNULE CETTE CONVENTION AU REGARD DE LA FAILLITE. — Nous voyons ici reparaître le fameux principe d'utilité solennellement proclamé par la Chambre des Requêtes.

Cette convention est pleinement efficace entre parties, se plaisent à reconnaître tous les auteurs, aussi bien que les arrêts ; mais, ajoutent-ils, on ne peut pas en accepter les effets vis-à-vis de la faillite de l'acquéreur. On ne peut, en effet, admettre cette grave dérogation à l'organisation des garanties commerciales, sous peine de compromettre le crédit public. Et l'on retombe dans l'argumentation si laborieusement édifiée à propos de la vente sous condition suspensive.

On fait valoir notamment :

L'équivalence de cette garantie à la réserve illicite d'un privilège (2) ;

1. Tr. com. Marseille, 19 nov. 1885, *Rec. Marseille*, 86. 1. 35 ; 19 sept. 1894, *ibid.* 95. 1. 105.

2. Chambéry, 7 mars 1894, sous Cass., D. 96. 1. 57 ; Grenoble, sous Cass., D. 98. 1. 269 ; Tr. com. Marseille, 27 avril 1898, *Rec. Marseille*, 98. 1. 304.

La crainte de voir cette stipulation devenir clause de style (1) ;

L'absence de publicité (2).

Il est à peine besoin de dire que l'on part toujours de cette idée, que la loi des faillites crée aux commerçants une situation juridique à laquelle des conventions ne peuvent pas déroger, quelles que soient leur date, leur forme, leur but (3).

§ 5. — Conflit entre le vendeur et le bailleur des locaux où les meubles sont introduits

217. Un conflit est possible entre le vendeur à tempérament de meubles et le propriétaire des locaux où sont introduits ces objets. Le propriétaire, créancier de loyers arrérages, aura fait saisir le mobilier et le vendeur réclamera la distraction des objets qu'il prétend lui appartenir encore, ou sur lesquels il se prévaut d'un droit de privilège. Ou bien encore, le possesseur des objets étant tombé en faillite, le vendeur s'associera à la revendication exercée par le syndic ou à la résistance opposée par lui à l'action du bailleur.

On doit distinguer deux hypothèses : celle où l'acquéreur est *in bonis* et celle de la faillite déclarée.

A. — *L'acquéreur est « in bonis ».*

218. En ce cas, la forme du contrat importe peu. Qu'il s'agisse d'une location-vente, d'une vente sous condition suspensive, d'une vente avec réserve de propriété ou d'une vente pure et simple, un seul criterium devra être considéré : le

1. Douai, 30 juillet 1896, D. 97. 2. 464 ; Paul Catalan, *op. cit.* p. 303.

2. Thaller, note *précitée.*

3. Douai, 30 juillet 1896, *précité* ; Grenoble, sous Cass., 21 juill. 1897, *précité* ; Thaller, *loc. cit.*

bailleur des locaux a-t-il ou non connu les droits du tiers sur les objets introduits dans son immeuble ?

S'il les a ignorés, la revendication du tiers propriétaire des objets jusqu'au paiement complet du prix, est déclarée irrecevable, en force des termes de l'article 2102-4° § 3, étendu par la jurisprudence (1).

Si, au contraire, le bailleur a eu connaissance de la précarité des droits de son locataire, il n'est pas admis à faire valoir son privilège sur les meubles objets de ces droits. Dans ce cas, il n'est pas de bonne foi.

De quelles conditions exige-t-on l'accomplissement pour que le bailleur soit censé suffisamment prévenu ?

Certains arrêts exigent une notification faite au bailleur par le propriétaire des objets, sans déterminer, d'ailleurs, les conditions qu'elle doit remplir pour être efficace, conditions qui sont laissées à l'appréciation du juge, ou, tout au moins, que la nature même des meubles, incompatible avec la profession exercée par le locataire, indique par elle-même qu'ils ne sont nécessairement pas la propriété de celui-ci (2), D'autres se montrent plus larges ; d'après eux aucune notification n'est exigée : la preuve de la connaissance acquise par le bailleur peut être faite par tous les moyens qu'admet le droit commun. Il s'agit, en effet, d'établir la mauvaise foi ; or, la mauvaise foi peut se prouver de toute manière (3). Le bailleur ne saurait raisonnablement soutenir que le contrat qualifié *bail* ou *vente sous condition suspensive*, ne constitue en réalité qu'une vente à tempérament non conditionnelle, immédiate-

1. Aix, 30 mars 1865, S. 65. 2. 333 ; Bordeaux, 16 mars 1849, S. 49. 2 328.

2. Aix, 30 mars 1865 ; Bordeaux, 16 mars 1849, *précités*.

3. Cass., 31 déc. 1833, S. 34. 1. 85 ; 7 mars 1843, S. 43. 1. 285 ; Laurent, t. XXIV, n° 421 ; Tr. civ. Seine, 1er mars 1870, D. 70. 3. 56.

ment translative de propriété. Peu importe la réalité du contrat, décident les tribunaux, le seul fait intéressant, et suffisant est la connaissance acquise par le bailleur des droits que le tiers, précédent propriétaire des objets introduits dans les lieux loués, a entendu se réserver sur eux (1).

B. — *L'acquéreur est en faillite (ou liquidation judiciaire) au moment où naît le conflit.*

219. a) *Le bailleur ignore les droits du tiers.* — Dans ce cas, le vendeur sera primé par lui et aucune difficulté ne surgira, si ce n'est, le cas échéant, entre le vendeur et la masse pour le reliquat subsistant, une fois le bailleur désintéressé : nous retomberions alors dans la discussion si touffue du § 4.

220. b) *Le bailleur a été dûment avisé par le vendeur à tempérament.* — Ici, la question se complique. Si, de droit commun, le bailleur ne doit pas exercer son privilège sur les meubles affectés à la garantie du tiers, quelle modification apportera dans les rapports juridiques cet élément nouveau, le droit de la masse des créanciers chirographaires, issu de la faillite ?

Un débat préliminaire, où le bailleur jouera un rôle passif, va s'élever entre le vendeur et la masse. Le contrat est-il réellement un bail, ou bien une vente ? Est-il une vente pure et simple, ou bien une vente sous condition suspensive, ou avec réserve de propriété ? Ces conditions sont-elles valables, ou bien doit-on les déclarer caduques, étant donné l'état de faillite ?

Le syndic aura intérêt à faire juger préalablement cette question, car indépendamment de la difficulté que nous allons bientôt voir surgir, il est incontestable que, le vendeur éli-

1. Tr. civ. Seine, 11 nov. 1897 (*Alauzet c. Duperron*), *G. Trib.*, (*rec. mens.*) 98. II, 1. 122 ; Tr. civ. Bordeaux, 20 avril 1896, *précité* ; Cass. req. rej., 28 nov. 1898, *G. Trib.* 27 janv. 1899.

miné et en admettant que le privilège du bailleur doive reprendre alors toute son efficacité, ce dernier créancier pourra ne pas absorber l'entier prix de son gage : en sorte que l'actif commun s'enrichira du reliquat.

Si le syndic est débouté de sa demande ou de ses moyens de défense, le vendeur reprendra ce qui n'a jamais cessé de lui appartenir en vertu de son contrat, sans s'inquiéter du bailleur qui est de mauvaise foi.

221. Mais que décider, si la vente-location ou la vente conditionnelle est déclarée vente pure et simple ? Comment concilier ces deux principes contradictoires : l'absence de droits du vendeur au regard de la masse et l'efficacité de ces mêmes droits vis-à-vis du bailleur ?

Appliquera-t-on purement et simplement l'article 550 du Code de Commerce ? Mais alors la déchéance profitera uniquement au bailleur, nullement aux créanciers, dans l'intérêt desquels seulement elle a été édictée. Rappelons-nous les termes de l'article 550 : « le privilège et le droit de revendication, établis par le n° 4 de l'article 2102 du Code Civil, au profit du « vendeur d'effets mobiliers, ne peuvent être exercés *contre* « *la faillite* ». Dira-t-on que, le bailleur ne pouvant pas profiter de la faillite ou de la liquidation judiciaire, son privilège disparaît par suite de la perte du privilège du vendeur qui, s'il subsistait, devrait passer le premier ? Ou bien que, le bailleur étant admis à exercer son privilège contre les créanciers, le vendeur peut ensuite se faire colloquer par privilège sur la somme antérieurement attribuée au bailleur ?

Ou, inversement, que la masse aura le droit de se faire colloquer avant le bailleur, pour la somme garantie par le privilège du vendeur aux droits duquel elle se trouve subrogée vis-à-vis du bailleur ?

222. La Chambre des Requêtes adopte un système simpliste. La faillite, dit-elle, détruit le privilège du vendeur. D'autre

part, elle fait disparaître seulement les privilèges que, dans un but d'égalité pour les créanciers et de crédit pour le débiteur, la loi ne permet pas d'exercer. Aucune disposition légale ne prive, en cas de faillite ou de liquidation judiciaire du locataire, le bailleur de son privilège. Tout au contraire, le Code de Commerce (art. 550) en reconnaît l'existence en se bornant à restreindre les créances auxquelles il est attaché. Il faut donc, logiquement, décider que, le privilège du vendeur disparaissant, le privilège du bailleur n'en subit aucune atteinte, qu'il est, au contraire, vivifié par cette disparition (1).

223. Cette solution, bonne en principe, nous paraît incomplète. Il semble préférable d'admettre le vendeur, une fois le privilège du bailleur déclaré valable, à exercer son privilège contre lui, par subrogation à ses droits vis-à-vis de la faillite. On donne ainsi satisfaction à ces deux idées : *a*) que le privilège du bailleur peut être exercé au cas de faillite ou de liquidation judiciaire ; *b*) que le privilège du vendeur disparaît seulement à l'égard des créanciers de la masse. « Par ce moyen, le bailleur conserve son privilège, mais sa situa- « tion n'est pas améliorée par suite de la faillite ou de la liqui- « dation judiciaire du débiteur ; le bailleur est primé par le « vendeur, sans que celui-ci exerce son privilège au préju- « dice de la masse des créanciers, puisqu'on le colloque seu- « lement sur le montant des sommes attribuées par privilège « au bailleur. Cette solution est conforme au texte de l'arti- « cle 550 et au but qu'a dû poursuivre le législateur » (2).

1. Cass. req., 18 fév. 1895 (*Liquidation Boilaud c. Consorts Genevoix*), S. 95. 1. 209 et rapport de M. le Conseiller Lardenois, sur cet arrêt, dans *La Loi* du 2 mars 1895.

2. Ch. Lyon-Caen, *note* sous l'arrêt précité, S. 95. 1. 209 ; Cbn. Ruben de Couder, *Supplément au Dictionnaire de Droit Commercial*, V° *Faillite*, n°s 404 et suiv.

SECTION III

Examen critique de la jurisprudence.

224. Examinons, en peu de mots, la valeur des solutions jurisprudentielles que nous avons résumées dans notre section II.

La jurisprudence qui déclare, sans qu'il y aît la moindre divergence dans ses décision, les formes diverses de ventes à tempérament que nous avons étudiées, valables entre parties et efficaces au regard du fisc et des créanciers hypothécaires, ne prête à aucune discussion. Elle applique les principes d'interprétation dérivant du droit commun : elle proclame le respect dû à la volonté des parties quand elle s'est exprimée clairement et sans fraude, aucune critique ne peut être formulée contre elle. Pas plus, d'ailleurs, que contre les décisions qui tranchent les conflits élevés entre le privilège du vendeur et celui du bailleur des locaux où sont introduits les meubles objet du contrat. La question préjudicielle que soulève ce conflit dans l'hypothèse de la faillite du locataire, s'agitant entre le vendeur à tempérament et la masse représentée par le syndic rentre, quant à son étude, dans la discussion qui s'élève entre le vendeur et la masse chirographaire, discussion qui fait l'unique objet de notre critique.

225. Nous avons été déjà conduit par la force même des choses, à faire une remarque qu'il est important de rappeler ici. C'est que la jurisprudence qui tranche les conflits entre le vendeur et la faillite, semble s'inspirer bien plutôt de principes *a priori*, partir d'idées arrêtées, qu'appliquer purement et simplement les règles édictées par le législateur en matière d'interprétation des conventions et de recherche de la volonté des contractants. Le droit de la masse chirographaire, cet

élément nouveau introduit dans le débat par l'événement de la faillite, semble hypnotiser les juges et leur dicter des dénégations ou des affirmations également passionnées.

Ce caractère se manifeste surtout dans les décisions qui rejettent comme inopposable à la masse, la revendication du vendeur à tempérament, quelle qu'en soit la source, quelque forme que revête le contrat litigieux. On perçoit le parti pris sous les raisons plus ou moins juridiques fournies à l'appui de la solution, raisons qui paraissent bien plutôt réunies en vue de justifier après coup une opinion conçue *a priori*, que puisées dans les circonstances particulières de la cause et les règles juridiques qui lui sont normalement applicables.

Cet élément, pour ainsi dire passionnel, ne se retrouve qu'à un bien moindre degré dans la jurisprudence qui admet la validité du contrat. Elle paraît, dès l'abord, examiner plus froidement la situation, tenir plus exactement compte des données juridiques du problème et considérer comme également respectables les droits des deux parties en présence. Ce qui inspire, *a priori*, une plus grande confiance dans ses décisions.

226. La situation du jurisconsulte, comme celle du juge, est particulièrement délicate en ces matières, car il faut choisir, en présence des données définitives du problème, entre ces deux tendances opposées. Les ventes à tempérament conclues depuis ces dix dernières années se ramènent toutes, en dernière analyse, à une vente sous condition suspensive ou avec réserve de propriété : le contrat de location qui les accompagne parfois, ne présente qu'un caractère provisoire et intérimaire. De sorte que bien peu de raisons de fait ou d'espèce, particulières à chacun des litiges soumis aux tribunaux, permettent de donner une solution inattaquable. Il faut prendre parti dans la controverse, admettre ou rejeter en bloc le principe du droit prééminent et rétroactif de la masse chirographaire.

227. Sur le même fait, les opinions et les interprétations peuvent, nous l'avons vu, varier d'une façon absolue, surtout si nous songeons au plein pouvoir d'appréciation affranchi de toute espèce de contrôle, que la Cour de Cassation reconnaît au juge du fait (1).

Qui ne voit immédiatement l'insécurité de semblables principes d'interprétation et l'abitraire où ils peuvent conduire ?

Aucune difficulté ne peut s'élever sur la règle fondamentale affirmée par presque toutes les décisions relatives à notre matière. La qualification donnée au contrat par les parties ne lie pas le juge : il a le droit de s'écarter du sens littéral des termes et de rechercher l'intention des contractants. Les contrats du droit français ne sont pas soumis à des formes immuables et rigides, que l'on ne puisse modifier ou considérer autrement que paraissent l'avoir fait les parties.

228. a) *Vente-location.* — Nous devons aussi écarter de notre discussion un grand nombre de ventes-locations de formes indécises, où l'intention véritable des parties n'apparaît pas clairement, se dissimule et, par là même, provoque la suspicion du juge. Pourquoi, par exemple, déclarer que l'on a conclu une location pure et simple sans que jamais l'idée d'une vente se soit présentée à l'esprit des contractants, alors que les termes mêmes de la convention manifestent avec la dernière évidence que le louage est seulement une des parties, une des faces du contrat, qui avait une vente conditionnelle pour raison finale ? Les conventions, partiellement et imparfaitement présentées au juge, ne lui permettent pas de se former une conviction impartialement et entièrement raisonnée ; il pressent une dissimulation et, naturellement, se la figure beaucoup plus importante, beaucoup plus grave, qu'elle n'est dans la réalité. Il est dangereux de vouloir ainsi jouer

1. Voir ci-dessus n° 189.

au plus habile et nous comprenons, si nous ne l'approuvons pas, la jurisprudence qui ramène à des ventes ordinaires les ventes-locations pures et simples. Une fois la location écartée, aucune clause du contrat ne permet, bien souvent, de soutenir avec quelque vraisemblance que la vente est affectée, quant à sa réalisation d'une condition suspensive, car il est unanimement admis, à juste titre d'ailleurs, que la condition suspensive apposée à la vente doit être formellement exprimée. Les parties supportent les conséquences de leur maladresse.

Il serait bon, néanmoins, de ne pas se montrer trop sévère dans l'appréciation des circonstances de fait qui servent au juge à modifier la qualification du contrat. La correspondance, les factures, les traites, l'assurance contractée sous son nom par le preneur, ne doivent pas toujours être prises comme des moyens de preuve sûrs et irréfragables et nous ne saurions trop approuver une récente décision de la Cour de Bourges qui, appelée à juger une vente-location et mise en présence de traites causées « valeur reçue en marchandises », ne tient aucun compte de cette formule, attendu, dit l'arrêt, « que cette mention est imprimée et que manifestement C... s'est servi « pour créer les effets, de formules pré- « parées d'avance pour son usage courant ; qu'au surplus, « cette expression n'est pas employée d'ordinaire avec une « telle rigueur qu'elle puisse éclairer sur l'intention commune « des parties dans un contrat antérieur en date. Que, de « même si G... a fait assurer les meubles loués, comme s'ils « lui appartenaient, cet acte, étranger à C..., parfaitement « explicable, du reste, ne démontre pas, à l'encontre des sti- « pulations positives du bail, qu'il était fondé à se croire « propriétaire de ces meubles » (1).

1. Bourges, 27 avril 1898 (*Chassigne c. Pierre et autres*), Pand.Fr. per. 1900. 2. 4.

229. Mais nous ne saurions admettre la liberté absolue du juge et le droit, que tend de plus en plus à lui reconnaître la Cour de Cassation, de modifier à son gré, sous couleur d'interprétation, les conventions des parties. Analyser les circonstances de l'espèce, rechercher, autant que faire se pourra, l'intention des contractants, examiner si elle n'est pas en complet désaccord avec la forme employée, si elle n'est pas contraire à la loi, tel est son pouvoir que nous ne songeons pas à lui contester ; mais nous nous refusons à lui reconnaître le droit de dénaturer les contrats et, sous le prétexte d'une intention, d'un but prétendu contraire à la loi, que l'on prête parfois gratuitement aux contractants, de refaire entièrement l'œuvre de ceux-ci.

230. Les décisions opposées à la validité des formes diverses de vente à tempérament consacrent de singulières inconséquences. Comment admettre, en effet, qu'une vente-location avec versement supplémentaire, où la location se présente avec la dernière évidence comme un contrat essentiellement provisoire et temporaire, uniquement destiné à « colorer » la possession de l'acquéreur sous condition suspensive, *pendente conditione*, puisse être considéré comme une vente pure et simple, pour l'unique raison que ses clauses, incompatibles qu'elles sont avec le louage, décèlent une vente ? La réponse n'a aucune portée et l'on voit, au premier coup d'œil, que le juge oublie tout simplement de statuer sur la seconde partie de la convention, la vente conditionnelle qui accompagne le louage.

Aussi bien la jurisprudence n'a-t-elle pas persisté dans cette voie et s'est-elle bientôt rendu compte du véritable déni de justice qu'elle commettait en statuant d'une façon aussi incomplète. C'est alors qu'ont vu le jour les divers systèmes condamnant la vente sous condition suspensive ou la clause de réserve de propriété.

231. b) *Ventes sous condition suspensive et ventes fermes avec réserve de propriété.* — Bien inexacte nous paraît être l'analyse que fait la jurisprudence des contrats qui lui sont soumis. Elle confond facilement la vente dont la réalisation est suspendue avec celle qui, parfaite dès l'origine, n'est affectée d'une condition suspensive qu'en ce qui concerne ses effets. La lecture des décisions qui tranchent des difficultés soulevées par les contrats de ce groupe, suffit pour le constater.

Nous n'insistons pas autrement sur cette considération, qui entraînerait de longues démonstrations de fait : nous y reconnaîtrons seulement un indice de plus des tendances *a priori* qui semblent guider les juges et leur dissimuler parfois les véritables données du problème qui leur est proposé.

232. En présence d'une vente soumise à la condition suspensive du paiement complet du prix, nous savons quel argument direct a été d'abord imaginé pour en prononcer l'annulation. Le prix, dit-on, existe nécessairement dans toute vente, on ne conçoit pas ce contrat sans que le prix, qui en est un élément essentiel, soit fixé. C'est une charge de l'aliénation, non un événement futur et incertain qui puisse être considéré comme une condition. La vente est donc pure et simple.

233. Cette analyse est inexacte ; il est aisé de s'en convaincre. On n'a jamais fait semblable objection à des stipulations unanimement tenues pour conditionnelles et dans lesquelles « l'incertitude résultant de la condition porte pré-« cisément sur la présence d'un des éléments essentiels du « contrat ». « La loi nous dit elle-même qu'on pourra, si le « prix n'est pas payé, faire résoudre le vente (Civ. 1654) : le « défaut de paiement est donc une condition. D'ordinaire, il « est vrai, c'est une condition résolutoire. Mais si l'on peut « subordonner au non-paiement la résolution du contrat,

« pourquoi ne pourrait-on pas, inversement, faire dépendre « sa formation du fait du paiement ? (1) ». La loi romaine l'admettait formellement (2). On n'a pu argumenter ainsi qu'à la suite d'une confusion, compréhensible mais facile à dissiper, entre l'obligation de payer le prix et le fait même du paiement. Si réellement l'*obligation* de payer le prix est certaine, actuelle, irrévocable, si elle est un élément essentiel de la vente, comme le disent avec juste raison les décisions critiquées, il n'en est pas de même du *fait* du paiement. C'est un événement manifestement incertain, subordonné à une foule d'aléas, tels que la solvabilité de l'acquéreur, son exactitude à remplir ses engagements ou sa morosité. Or, il est manifeste que c'est le fait du paiement que les parties ont pris comme condition. Aucune équivoque n'est possible, puisqu'elles ont formellement déclaré subordonner à sa réalisation la perfection de la vente (3).

234. Quant à la question de la validité du retard apporté au transfert de la propriété, elle n'a jamais été abordée de front par la jurisprudence qui en a toujours reconnu la validité entre parties. Vis-à-vis de la faillite, l'efficacité n'en a jamais été niée par des arguments directs : on n'a trouvé, pour l'écarter, que l'argument utilitaire tiré du droit absolu et intangible de la masse chirographaire.

Il est, en effet, et sans contestation possible, admis que la translation de la propriété est un élément naturel, mais non pas essentiel de la vente. C'est une obligation que l'on présume exécutée, mais rien ne s'oppose au retard de cette exé-

1. J. Charmont, article précité, *Revue Critique*, 1891, p. 65.

2. « Si fundus commissoria lege venierit, magis est, ut sub con- « ditione resolvi emptio, quam sub conditione contrahi videatur ». 1, D., *De Lege commissoria*, XVIII-3.

3. Huc, *op. cit.*, t. X, p. 16 ; Guillouard, *Vente*, t. I, p. 6.

cution par la volonté formellement exprimée des parties (1).

235. Que devons-nous penser du célèbre principe formulé par la Chambre des requêtes? Nous en connaissons toute l'ampleur. La faillite est envisagée comme un bloc intangible, comme un état bouleversant complètement le droit commun et rétroagissant dans ses effets, même au delà de la période suspecte, même sur des actes auxquels la loi ne porte en ce cas aucune atteinte. Les dispositions des articles 550 et 576 du Code de Commerce, règlent la situation du vendeur : il n'est pas permis, de quelque façon que ce soit, de leur porter atteinte. Et, pour rendre plus claire cette théorie, on ajoute que la réalité du contrat importe peu : il suffit que l'acquéreur ait reçu en apparence tradition *pro emptore*, qu'à ce titre et en apparence toujours, les objets acquis soient entrés dans son patrimoine, dans ses magasins, pour que la masse des créanciers chirographaires ait acquis sur elle un droit immuable. Il fallait nécessairement aboutir à cette conséquence extrême, puisqu'on ne pouvait pas raisonnablement invoquer une pensée de fraude, non plus que faire intervenir les règles de l'action en simulation, les accords des parties étant formels, suffisamment explicites et ne pouvant prêter à la moindre équivoque.

236. La simple équivalence entre les droits que se réservait le vendeur et la réserve illicite d'un privilège à l'encontre de la masse, a paru suffisante à la Cour de Cassation pour condamner le contrat. En sorte qu'après avoir considéré le but des contractants, le projet qu'ils avaient formé de se garantir contre la faillite éventuelle, elle a fini par s'en tenir au résultat. Est-ce suffisant ? Est-ce juridique ? Et que penser de ce prétendu principe solennellement affirmé par une juridiction

1. Guillouard, *loc. cit.* ; Aubry et Rau, t. IV, p. 358, § 352, Charmont, *loc. cit.*

qui déclare non moins solennellement n'avoir aucune qualité pour le faire, attendu, dit-elle, que ces questions rentrent dans le pouvoir souverain d'appréciation des juges du fait?

237. La jurisprudence ne s'est pas toujours montrée si sévère vis-à-vis des droits que se réservent les vendeurs au moment du contrat, dans la prévision d'une faillite éventuelle.

Des clauses autrement directes et bien plus rapprochées que les nôtres de la réserve pure et simple d'un privilège à l'encontre de la faillite, ont été reconnues valables par elle. C'est en matière de vente de coupes de bois que la question s'est posée. Le parterre de la coupe est unanimement considéré comme le prolongement des magasins de l'acquéreur, d'où il suit que, le bois une fois abattu et la faillite survenant, aucune revendication ne peut être exercée par le vendeur qui est censé avoir fait tradition définitive et qui ne se trouve pas dans les conditions de revendication strictement limitées par l'article 576. Désirant échapper à cette conséquence, des contractants convinrent, par une stipulation formelle, de ne pas considérer le parterre de la coupe de bois comme le magasin de l'acheteur, de façon à autoriser le vendeur, le cas échéant, à revendiquer ou, plus exactement, à retenir les bois abattus. Malgré quelques divergences au début, la jurisprudence est aujourd'hui définitivement fixée dans le sens de la validité de cette clause, pourvu toutefois que les créanciers aient pu raisonnablement être avertis de cette dérogation aux règles ordinaires (1).

Nous sommes loin de la règle absolue que la Cour de Cassation prétend faire dériver de la faillite. Il suffira que les tiers aient pu connaître la convention intervenue, éventuellement préjudiciable à leurs droits, pour qu'elle leur soit opposable.

1. En ce sens Dijon, 11 fév. 1881, S. 82. 2. 7 ; Cass., 2 août 1880, D. 81. 1. 39 ; Montpellier, 20 fév. 1885, *Journal des Faillites*, 1885. 301 ; Lyon-Caen et Renault, *Précis*, t. II, n° 3017.

Cette solution, assez raisonnable, se comprendrait dans les décisions que nous examinons, bien mieux que la règle inflexible que l'on veut imposer aux contractants. Ce serait, quand même, ajouter à la loi.

238. On est allé plus loin encore. La Cour de Paris, saisie par un syndic de faillite d'une demande en annulation de contrat de gage, n'a pas hésité à déclarer opposable à la faillite une réserve de garantie singulièrement hardie (1). Un éditeur de musique s'était réservé, en cédant son fonds de commerce, un droit spécial de nantissement sur des planches et pierres lithographiques qui devaient, d'un commun accord, demeurer déposées chez les imprimeurs chargés d'en tirer des épreuves. Le syndic de la faillite de l'acquéreur, survenue peu de temps après, demandait la nullité de cette convention, manifestement contraire aux dispositions des articles 550 et 576 du Code de Commerce, puisque les imprimeurs détenaient pour le compte de l'acquéreur, les planches ne pouvant raisonnablement rester dans les magasins de celui-ci, où elles eûssent été inutiles et encombrantes. On pouvait donc l'en considérer comme réellement détenteur : d'où il suivait que le contrat ne constituait en réalité qu'une réserve de privilège contraire aux règles de la faillite.

Le Tribunal de Commerce de la Seine et, après lui, la Cour de Paris, écartèrent la demande du syndic. « Attendu, dit la « décision, qu'il s'agit uniquement de savoir si les conventions « intervenues entre les parties à l'époque où elles ont traité « étaient licites, si lesdites conventions ont été régularisées « conformément au vœu de la loi ou faites en fraude des droits « des créanciers et si, en définitive, le vendeur n'a fait que « stipuler dans la limite de ses droits et sans qu'aucun repro-

1. Paris, 15 janvier 1874 (*Aulagnier c. syndic Sylvain Saint-Etienne*), S. 76. 2. 10.

« che puisse être relevé contre lui... que les conventions, li-
« brement intervenues entre les parties, au moment de la vente,
« ne peuvent être, ni en fait, ni en droit, critiquées par le
« syndic. »

239. Aucune décision n'a reconnu, ni même pressenti ce droit absolu que l'on veut conférer à la masse chirographaire. Bien au contraire, tous les arrêts antérieurs à 1894 dénient à la déclaration de faillite, formellement bien qu'implicitement, tout effet rétroactif sur des actes dont la loi ne prononce pas expressément la nullité. La théorie à laquelle la Cour de Cassation a donné une formule définitive est donc une création de toutes pièces que rien dans la jurisprudence, pas plus que dans la loi, ne permettait de concevoir.

240. On invoque en sa faveur l'équité qui semble, bien plutôt, autoriser la théorie contraire. En l'absence de texte, qui doit être le plus protégé? Un vendeur qui a voulu se réserver une garantie efficace, juste compensation de l'important service qu'il rend au commerce de l'acheteur, en lui fournissant, dans des conditions de crédit on ne peut plus avantageuses, un matériel industriel de grande valeur? Ou bien une collectivité composée de créanciers qui n'ont, le plus souvent, individuellement prêté que de faibles sommes, qui ont peut-être spéculé sur les garanties que paraissait leur offrir l'outillage de leur débiteur? Ces créanciers même n'ont-ils pas été les premiers à profiter des bénéfices procurés au failli par cet accroissement de facultés productives que constitue pour lui le matériel provisoirement pris à bail?

Supposons que le vendeur soit, lui aussi, tombé en faillite et que la revendication soit exercée par son syndic : le cas s'est présenté (1). Il faudra choisir entre ces deux masses également

1. Paris, 19 avril 1887 (*Syndic Société l'Abondance c. Lombard*). Pand. Fr. per. 87. 2. 244.

respectables ! Laquelle des deux l'emportera ? Quel criterium, en ce cas, l'argument d'équité faisant défaut, fixera le choix du juge ? Ce sera évidemment, la convention des parties : et cette solution, en effet, doit être acceptée comme absolue, comme respectant les droits de tous, comme laissant le moins de place à l'arbitraire ou à la fantaisie du juge.

241. Invoquera-t-on le défaut de publicité de la convention ? Mais n'a-t-on pas le droit d'opposer avec autant de vraisemblance la négligence des créanciers ? Ils ont vu des machines, des meubles de grande valeur dans les magasins de leur débiteur : c'est ce qui les a poussés à faire crédit. Sans doute, mais un créancier soucieux de ses intérêts se fût assuré auparavant de la réalité de cette solvabilité apparente, il eût exigé de son emprunteur la production des contrats d'acquisition. Il y a faute de sa part à ne pas le faire, car il ne peut pas ignorer que les contrats de vente sous condition suspensive sont d'un usage courant. Il serait dès lors plaisant de le voir invoquer son ignorance pour demander la nullité de la condition suspensive et se faire, en réalité, un droit et un titre de sa faute et de sa négligence. Enfin, quel texte de loi quel principe universellement accepté, prescrit des mesures de publicité pour toutes les garanties ?

242. Nous ne parlerons que pour mémoire de cette considération, mise en relief devant la Cour de Cassation, que le seul fait de la tradition *pro emptore* et de la possession ostensible d'un objet par un commerçant suffit pour faire acquérir un droit, donner une sorte de mainmise aux créanciers de ce commerçant sur cet objet. C'est là de la haute fantaisie. Comment peut-on savoir si le commerçant a reçu tradition *pro emptore* ? (En l'espèce, son contrat démontre le contraire). Par la possession ostensible qu'il exerce ? Nul ne dira qu'elle a pu lui conférer un droit quelconque à l'encontre du *tradens* ; libre à lui de se gérer comme propriétaire. Les tiers

ne peuvent en tirer aucun avantage, puisque la possession ne peut être qualifiée, interprétée, qu'au moyen du contrat qui en est la cause. Il ne viendra à l'idée de personne de soutenir qu'un commerçant auquel un meuble a été prêté ou donné en gage a pu faire acquérir à ses créanciers un droit quelconque sur cet objet, parce qu'il a pu, par son attitude et la possession ostensible qu'il en a, leur laisser ou leur faire croire qu'il en était acheteur, puisqu'aussi bien son dol, son fait personnel ne peut engager que lui, en aucune façon les tiers. C'est pourtant la véritable formule et l'exacte portée de l'argument tiré de la possession apparente.

243. L'argumentation que nous critiquons, du reste, n'a aucune valeur juridique. Le vendeur qui traite avec un commerçant, dit-on, ne peut pas exercer plus de droits, en cas de faillite de ce dernier, que ceux que la loi laisse subsister à son profit. On oublie seulement que le Code de Commerce ne souffle pas mot d'une pareille situation. Il prévoit uniquement l'hypothèse courante, celle d'une vente ordinaire. Etant donné les garanties légales que réserve au vendeur non payé le Code Civil, on doit les réduire conformément aux dispositions des articles 550 et 576 : voilà tout ce qu'on peut raisonnablement en induire. Mais si les parties, par une convention, qui est une véritable loi, ont voulu créer d'autres sûretés que le gage ou le privilège réglés par le Code Civil, pourra-t on les annuler? Oui, si un texte le déclare formellement, si une loi générale vient détruire ce que les parties ont fait par une loi particulière, car dans notre droit tout est licite, en principe : la nullité d'une convention ne peut résulter que d'un texte formel ou de sa contradiction manifeste avec des principes d'ordre public. Mais, encore une fois, aucun texte, aucun principe d'ordre public, ne peuvent être invoqués à l'encontre des conventions dont il s'agit.

244. On ne peut pas se réserver, dit-on, plus de garanties

que n'en autorise le droit commercial en notre hypothèse. Mais que l'on applique alors le même principe aux sûretés organisées par le Code Civil et que l'on déclare limitative son énumération. Or, une semblable généralisation qui, seule, pourrait légitimer un système aussi hardi, personne n'osera la faire, car le seul énoncé de la proposition suffit à la condamner.

245. Les travaux préparatoires et l'autorité de M. Renouard ne peuvent même pas fournir un appui à l'opinion adverse ; existerait-il, qu'il serait par lui-même insuffisant. Qu'en résulte-t-il ? Qu'une réserve de privilège formellement stipulée n'est pas opposable à la faillite. Nul ne le conteste, puisqu'aussi bien ce serait directement contraire aux articles 550 et 576 du Code de Commerce. Mais en notre matière c'est d'un effet tenant à la forme particulière d'un contrat qu'il s'agit. C'est dans la forme de ce contrat que doit être cherché le vice : dans la capacité des contractants, dans les textes applicables au moment où il a été conclu, dans la contradiction entre ces textes et ce qu'il exprime. Or, tous ces éléments sont inattaquables : la capacité des parties est complète à ce moment ; une seule atteinte, extraordinaire, remarquons-le bien, mais légale, peut lui être portée, celle qui résulte de la rétroactivité de la déclaration de faillite au jour fixé comme initial de la période suspecte. Et encore les effets de cette situation exceptionnelle sont-ils prévus et déterminés par la loi dérogatoire au droit commun d'une façon strictement limitative. Quant aux autres éléments, la cause, l'objet, ils ne renferment en eux rien d'illicite ; le consentement des parties ne pourrait être vicié que par des manœuvres dolosives, et nous supposons une convention normalement conclue, exempte de tout vice inhérent à cet élément.

D'autre part, on proclame bien haut que toute idée de collusion frauduleuse doit être écartée, ce qui exclut la possibilité d'invoquer ici les règles de l'action Paulienne.

246. *On a voulu*, dit-on encore, *léser les droits éventuels de la masse chirographaire*. Lèse-t-on un droit encore inexistant ? Les deux termes de la proposition ne se condamnent-ils pas mutuellement ? Conçoit-on la possibilité d'une atteinte portée aux droits d'un tiers qui n'est pas encore juridiquement né ? Peut-on juridiquement vouloir léser les droits d'une masse chirographaire dont on ne sait même pas si elle existera jamais ?

247. *La réserve de propriété ou la condition suspensive sont nulles au même titre que la réserve de privilège, puisqu'elles lui équivalent*. Equivalence n'est pas identité. La loi interdit la réserve de privilège : interdit-elle la réserve de propriété ? En aucune façon. Ne voit-on pas, au surplus, les conséquences fatales, inéluctables de cette affirmation ? Ne doit-on pas alors déclarer nuls l'hypothèque ou le droit de gage que se sont faits consentir certains créanciers du failli ? Certes, on ne peut pas dire d'eux que ce n'est pas contre la faillite éventuelle de leur débiteur qu'ils ont voulu se protéger, que ce n'est pas l'équivalent d'un privilège qu'ils ont voulu se réserver. On devrait annuler tous les actes du failli, quelle que soit leur date, qui ont pour résultat de porter préjudice à la masse. Qui oserait encourir le ridicule d'avoir formulé une semblable proposition ? Et pourtant on ne peut pas la renier sans détruire du même coup le fameux principe d'équivalence.

Considérer uniquement le résultat final d'une opération, comme on le fait ici, est un singulier argument au point de vue juridique. La théorie de la jurisprudence opposée à la validité des formes usuelles de la vente à tempérament conduit logiquement à ce résultat : un contrat, valable au moment où il a été conclu, change de *nature* par le seul événement de la faillite de l'une des parties ; ce sera la faillite, non la volonté des contractants ni la loi, qui réglera définitivement la situation ; ce qui est absurde.

248. Enfin, constatons le souverain illogisme de tout ce système si laborieusement échafaudé. La vente-location, la vente sous condition suspensive, la vente avec réserve de propriété, sont déclarées valables entre parties, vis-à-vis du fisc, vis-à-vis des créanciers hypothécaires, au regard du bailleur et les mêmes contrats sont déclarés nuls et inexistants autrement que comme ventes pures et simples, en cas de faillite de l'acquéreur. Les raisons de cette disqualification du contrat sont puisées à ses sources même : on déclare inopérantes la condition suspensive ou la réserve de propriété stipulées, inexistante la location convenue. Ce sont donc bien des causes absolues qui doivent entraîner la nullité des conventions au regard de tous, puisqu'au demeurant on résout par l'affirmative cette unique question : l'acheteur est-il devenu propriétaire au moment même de la conclusion des accords.

Et pourtant les arrêts qui affirment avec la dernière énergie ces principes, déclarent non moins ouvertement que les conventions litigieuses sont pleinement valables entre les parties contractantes. Cette dernière inconséquence juge la théorie que nous combattons.

249. Quelles seront donc nos conclusions sur toute cette jurisprudence ?

Nous désapprouvons, dans ses tendances comme dans son argumentation juridique, la jurisprudence qui refuse de reconnaître efficacité, dans la forme que leur ont donnée les contractants, aux ventes à tempérament. Ces tendances ont un faux point de départ : le respect absolu, exclusif, dû aux droits de la masse chirographaire de la faillite qui est, en somme, considérée comme l'état normal de tout commerçant, à l'événement de laquelle on veut donner un effet rétroactif général que nous nous refusons à lui reconnaître. Les raisons données pour appuyer ce système ne sont, au résultat, que des arguties qui ne soutiennent même pas l'examen : ces prétentions que

le paiement du prix n'est pas une condition, que la possession ostensible exercée par le failli sur certains objets suffit à conférer sur ces objets un droit définitif aux créanciers chirographaires : tout cela est contraire aux principes les plus élémentaires d'interprétation et parfois même au simple bon sens.

Cette inacceptable doctrine que l'équité ne justifie même pas aurait enfin pour résultat de décourager, peut-être de détruire, une des branches les plus importantes de l'industrie française.

Ces solutions ne peuvent être acceptées que comme décisions d'espèces, justifiées dans bien des cas par la maladresse ou la mauvaise foi des contractants, mais elles ne peuvent prétendre au caractère théorique et général que veut leur donner la Cour de Cassation.

250. Nous approuvons pleinement et sans réserves la jurisprudence qui reconnaît validité aux formes de contrats employées par les parties. Cette jurisprudence, plus impartiale, moins tendancieuse que la précédente, nous paraît faire une juste application des règles du Droit et respecter comme il convient la volonté des parties.

Certainement, les conventions litigieuses ne constituent pas un louage pur et simple : elles contiennent des stipulations incompatibles avec cette qualification et dénotant une vente. Mais l'existence de cette vente ne doit pas, à elle seule, entraîner la nullité de la location, puisqu'elle est affectée d'une condition suspensive. Le contrat de louage est destiné à qualifier la possession intérimaire de l'acquéreur depuis le moment où il reçoit tradition de la chose jusqu'à celui où se réalise la vente. Une clause pénale implicite, un forfait librement convenu, détermine le montant de l'indemnité dûe au vendeur en cas d'inexécution : cette indemnité sera du montant des sommes déjà versées, que le vendeur conservera par devers lui comme loyers. Le contrat doit être maintenu tant que l'exis-

tence d'aucune manœuvre frauduleuse n'aura été démontrée, tant que l'action Paulienne ne pourra pas être exercée, puisque l'acquéreur était *in bonis*, majeur et maître de ses droits, au moment où il a contracté. Sa mauvaise fortune, sa faillite, survenue ensuite, ne peuvent pas modifier après coup, en l'absence de toute disposition législative, des conventions librement conclues et valables au moment où elles sont intervenues puisque, de droit commun, c'est au moment où les volontés se sont accordées qu'on doit se placer pour analyser les conventions et apprécier la validité de leurs éléments constitutifs. Le syndic ne peut prétendre faire entrer dans l'actif de la faillite des choses sur lesquelles le failli n'avait encore aucun droit acquis de propriété.

251. Cette solution a l'incontestable mérite de concorder avec celles que l'on n'hésite pas à donner lorsqu'il est question de difficultés entre les parties, entre le vendeur et le fisc, entre le vendeur et les créanciers hypothécaires ou le bailleur. Elle respecte bien plus encore qu'on ne pourrait le supposer, la véritable intention des parties. L'acheteur, nous l'avons vu au début de ces explications, n'a pas eu la volonté ferme, au moment du contrat, de devenir propriétaire. Il a loué ou acquis sous condition suspensive, ne sachant pas exactement si l'emploi du nouvel outillage lui serait avantageux, ni s'il voudrait en devenir définitivement acquéreur. Quant au forfait implicitement convenu, les frais considérables d'installation du matériel, sa dépréciation par l'usage ou par l'ancienneté, les dépenses énormes qu'entraîne son déplacement, le justifient suffisamment.

252. Nous repousserons, quant à nous, l'expression *contrat mixte* ou *sui generis*, employée par la jurisprudence dont nous acceptons les solutions. Elle tendrait à faire supposer que la location intérimaire peut être modifiée par le juge, qui aurait ainsi le pouvoir de réduire les sommes conservées par le ven-

deur et de refaire les conventions des parties. Une pareille analyse n'est pas admissible : la volonté des contractants est assez claire pour écarter toute tentative d'interprétation ; la vente affectée d'une condition suspensive, ne s'est pas réalisée, le contrat de louage a seul produit ses effets, qu'il n'appartient pas aux tribunaux de modifier.

253 Ne nous dissimulons pas que des abus se produisent parfois, qu'il y a quelque chose d'excessif, d'exorbitant même dans cette reprise de la chose vendue, sans restitution de la partie du prix, parfois la plus considérable (1), déjà déboursée par le failli. Il y a, semble-t-il, quelque chose d'injuste à consacrer cette pratique qui ressemble singulièrement à une véritable spoliation de l'acquéreur. C'est ce qui explique, sans la légitimer, la jurisprudence que nous combattons. Pour corriger ce grave inconvénient, une intervention législative ne s'imposerait-elle pas ? C'est ce que nous examinerons dans notre conclusion.

1. Les décisions de jurisprudence nous révèlent des revendication exercées par des vendeurs qui avaient déjà touché plus de la moitié du prix.

CHAPITRE III

Ventes d'objets d'usage domestique.

SECTION I

Généralités. Objets et sujets de ces ventes. Leur développement.

254. Les ventes à tempérament de ce groupe tendent à prendre tous les jours un développement plus considérable. D'abord restreintes à quelques grandes villes, elles se sont peu à peu étendues aux centres de secondaire importance pour, finalement, envahir jusqu'aux bourgades les plus reculées et il n'est pas de village, si éloigné et si pauvre soit-il, qui ne reçoive fréquemment la visite des courtiers ou représentants des maisons qui se livrent à ce genre de commerce.

Tous les objets d'usage courant servent de matières à ces ventes : vêtements, articles de ménage, outils, meubles meublants, machines à coudre, vélocipèdes, pianos, instruments de musique, bijoux, livres, armes, automobiles, etc.

255. L'extension de la vente à tempérament marque la seconde phase de la transformation du commerce moderne, Nous avons vu peu à peu les grands magasins faire disparaître autour d'eux les petits boutiquiers. C'est une loi à laquelle obéit inconsciemment le commerce moderne que

celle de l'agglomération en un même local d'articles de diverses natures.

Tout magasin qui grandit déborde aussitôt sa spécialité ; il semble que la vente engendre la vente et que les objets les plus dissemblables, juxtaposés, se prêtent un mutuel appui. « Le marchand qui tient un client dans sa boutique s'appli-« que, pour l'y retenir à lui vendre de tout. Il l'habille « aujourd'hui et le meuble ; demain peut-être il le nourrira. « De même le client a plus de chances d'entrer dans la bou-« tique, s'il y est convié par plus de motifs, s'il y peut satis-« faire plus de besoins » (1), L'affluence des clients fait créer les comptoirs et la création des comptoirs fait à son tour affluer les clients. Les fondateurs mêmes de ces grandes machines à vendre tout à tous ont autant suivi que créé le nouveau courant.

Nous savons aussi quelle économie procurent à ces vastes établissements commerciaux les achats réalisés par grandes quantités à la fois, la division du travail, la classification méthodique des objets mis en vente.

256. Leur champ d'activité s'est bientôt trouvé insuffisant. Ils ne pouvaient, en effet, s'adresser qu'à la clientèle des grandes villes et à une clientèle relativement aisée, pour laquelle des paiements effectués au comptant ne constituent pas une grande gêne. D'un autre côté, ces acheteurs ne pouvaient pas absorber les énormes stocks de marchandises que le développement de leur activité obligeait ces magasins à acquérir. Il fallait nécessairement s'adresser à la petite clientèle, d'abord pour mieux écouler les stocks en magasin, ensuite pour essayer de maintenir le chiffre d'affaires que l'on avait atteint et en considération duquel on s'était installé et organisé.

1. G. d'Avenel, (Le mécanisme de la vie moderne. Les Grands Magasins) *Revue des Deux Mondes* du 15 juillet 1894.

Comment résoudre le problème ? L'ouvrier, l'artisan peu aisé, ne disposant que de faibles revenus en grande partie absorbés par les nécessités courantes de l'existence, ne pouvaient payer que par fractions et à des périodes plus ou moins rapprochées ; d'autre part, économiser et conserver pour acquérir, ne leur était guère possible, étant donné les occasions inévitables de dépenses qui viennent les solliciter chaque jour. Ils ne pouvaient, dans ces conditions, que s'adresser aux petits commerçants de leur quartier, dont ils étaient connus et qui consentaient à leur faire crédit, en se contentant d'acomptes les jours de paye. Pour attirer cette clientèle, il fallait donc lui faire crédit : la vente à tempérament était pour cela un instrument merveilleusement approprié. On encaisserait les fractions du prix toutes les semaines, toutes les quinzaines ou tous les mois.

257. Il fallait aussi trouver des garanties efficaces. Le droit de reprendre l'objet, de saisir les meubles du débiteur, devait être le plus souvent illusoire : il est si aisé, pour un débiteur dépourvu de scrupules, de se soustraire à ces moyens de coercition ! Ces garanties, on a cherché à les réaliser de diverses façons : en ne vendant qu'à bon escient à des acheteurs sur la solvabilité et la moralité desquels on se serait préalablement renseigné, en exigeant une caution solvable, enfin en donnant au contrat les apparences d'une location ou, simplement, en lui adjoignant une clause de réserve de propriété jusqu'à complet paiement. La conservation des acomptes reçus nonobstant la reprise de la chose vendue et la sanction pénale qui menace le débiteur en cas de revente avant complet paiement (ainsique nous allons avoir bientôt occasion de le constater), constituent les plus efficaces des garanties.

La solution ainsi trouvée a été reconnue si pratique à l'user, que les ventes à tempérament se sont immédiatement étendues en dehors de leur rayon primitif et qu'elles sont aujourd'hui

d'un usage courant, aussi bien dans la population rurale que dans la population urbaine et cela dans toutes les classes de la Société, car elles s'appliquent indifféremment à tous les objets, si considérable ou si minime que soit leur valeur.

258. Ce genre de crédit peut être pratiqué seulement par les grands magasins qui trouvent dans l'abaissement du prix de revient une compensation, sinon suffisante, tout au moins partielle, aux frais entraînés par le crédit : intérêts, pertes pour insolvabilité, correspondance, recouvrements, etc. De telle sorte que les majorations que nécessite ce mode de règlement du prix ne sont pas disproportionnées et n'excèdent pas les prix que fait payer au comptant le petit commerce de détail : on arrive même à vendre meilleur marché.

259. Les établissements qui se livrent à la vente à tempérament peuvent se diviser en deux groupes : ceux qui font le crédit directement et ceux qui le pratiquent indirectement.

a) *Crédit direct.* — A ce groupe appartient la majorité des maisons de vente à tempérament. Le producteur ou le commerçant, propriétaires des objets, vendent directement au consommateur, en supportant les chances du crédit, les marchandises qu'ils ont produites ou achetées.

b) *Crédit indirect ou par abonnement.* — Ici, l'organisateur et l'auteur du crédit est un intermédiaire. Plusieurs commerçants ou plusieurs fabricants d'une localité sont réunis en une sorte de syndicat par un tiers qui joue le rôle de banquier. Les acheteurs qui veulent profiter des avantages du crédit se rendent chez l'intermédiaire qui leur délivre un certain nombre de *bons* représentants chacun une valeur déterminée et qui seront payables par acomptes échelonnés, à tempérament. Muni de ces bons, l'acheteur se rend chez les commerçants faisant partie du groupe ainsi constitué et solde ses achats au moyen de cette espèce de monnaie fiduciaire, acceptée par eux, et dont ils se font rembourser le montant à la caisse de la société ou de la maison de crédit.

Il intervient entre eux une sorte de forfait, les commerçants s'engageant à consentir certaines réductions à l'intermédiaire, réductions qui constituent pour lui la compensation du crédit dont il supporte seul la charge et lui permettant de réaliser un certain bénéfice. Les commerçants, de leur côté, compensent cette légère diminution de profits par l'accroissement de clientèle que leur vaut l'affiliation à la société de crédit.

Les *bons* sont quelquefois remplacés par des *avis de livraison*, délivrés gratuitement par le banquier et donnant lieu à des paiements fractionnés proportionnels à l'achat, quand celui-ci est effectué, ce dont le créditeur est avisé par le paiement que viennent lui demander pour les marchandises livrées ceux chez qui elles ont été achetées.

Quant aux acheteurs, leur situation est la même que s'ils avaient, directement et sans intermédiaire, acheté à tempérament au commerçant vendeur.

Cette dernière forme de crédit, d'invention toute récente, tend à se développer de plus en plus. Elle est pratiquée, aussi bien par des capitalistes qui font office de bailleurs de fonds, que par des maisons qui, vendant directement leurs produits, veulent élargir leur sphère d'action en faisant ainsi d'une foule de magasins de moindre importance comme autant de leurs succursales (1).

1. Comme exemple de l'extension prise par le commerce des ventes à tempérament, on peut citer celle d'une maison de Paris. Un arrêté du Conseil d'Etat, rendu en 1889 entre les administrateurs de cette maison et l'Administration des Contributions Directes, nous révèle qu'à cette époque, cette maison employait pour faire le recouvrement des fonds chez ses clients, 214 receveurs (C. Et. 11 mai 1889, S. 91. 3. 61). Un arrêt de la Cour de Cassation, rendu en 1894, entre l'Enregistrement et la succession Crespin-Dufayel, nous indique encore que Crespin avait laissé un actif de 13.105.982 fr.13, dont 5.128.150 fr. en immeubles (Cass., 5 mars 1894, S. 95. 1. 149).

SECTION II

Formes de ces ventes.

260. La vente pure et simple est fréquemment employée. On rencontre également la vente avec réserve de propriété, la vente-location, la vente sous condition suspensive accompagnée d'une location intérimaire. Nous n'avons, sur la construction de ces divers contrats, rien à dire de plus que ce qui a été exposé au précédent chapitre : les formes sont identiques. Nous nous bornerons à étudier succinctement les clauses diverses qui accompagnent ces ventes.

§ 1. — Conditions de paiement.

261. Certaines maisons de vente à tempérament exigent le paiement d'une partie du prix au comptant : ce sera généralement le quart du montant de l'achat, parfois 1/6, 1/12. D'autres n'exigent aucun versement comptant, pensant ainsi solliciter plus vivement la convoitise des acquéreurs.

Les conditions du crédit quant à sa durée, quant au nombre et à l'importance des versements sont, dans une certaine mesure, laissées aux choix de l'acheteur : plus souvent elles sont fixées d'avance et irrévocablement par le vendeur. On calcule parfois d'après la valeur de l'achat, dont le montant est divisé en un certain nombre de fractions égales (quarts, sixièmes, douzièmes) en sorte que l'importance des versements à effectuer variera suivant le prix de l'objet acquis. Plus souvent le montant des acomptes est fixe, quel que soit le chiffre de l'achat (1 fr., 3 fr., 5 fr., par semaine ou par quinzaine, 10 fr., 15 fr., 20 fr., par mois, etc.).

Rien n'est plus variable que la durée du crédit. Elle se meut généralement entre trois mois et deux ans, comme limites

extrêmes. Nous avons rencontré cependant des offres de crédit de trente et même de soixante mois.

Quant aux versements, ils sont espacés par des périodes, au maximum de trois mois, au minimum d'une semaine : il en est qui s'opèrent toutes les quinzaines, tous les mois, tous les deux mois.

Pour les achats d'une importance plus considérable que la moyenne, tels que ceux d'ameublements complets, d'automobiles, de moteurs, etc., des conventions particulières fixent les conditions et les modes de paiement.

Les recouvrements sont effectués au moyen d'employés spéciaux chargés d'en percevoir le montant, au moyen de reçus présentés par la poste, de traites acceptées ou non par l'acheteur, de billets à ordre signés de lui.

§ 2. Majoration du prix.

262. Une majoration de prix, variable suivant l'importance et la durée du crédit, est imposée aux vendeurs. Certains d'entre eux, il est vrai, se vantent bien haut, dans leurs annonces et leurs prospectus de ne pas faire payer à crédit plus cher qu'au comptant. Ils ont soin, du reste, d'indiquer que d'importantes remises seront faites aux acheteurs qui solderont immédiatement le montant de leurs achats ou qui anticiperont leurs versements. C'est donc un trompe-l'œil.

En moyenne, on peut évaluer cette majoration à 3 0/0 pour un crédit de six mois, à 6 et 7 0/0 pour un plus long crédit : certaines maisons indiquent une majoration de 10 0/0 et plus Ici se manifeste la supériorité des grands magasins.

Ces importants établissements commerciaux peuvent faire des commandes de quatre ou cinq cent mille francs d'un seul coup, cent fois plus fortes que celles du petit détaillant, ce qui permet à l'acheteur d'obtenir un traitement de faveur. Il a été

calculé avec grande vraisemblance que ces maisons de commerce font subir à leurs prix de revient une majoration de 25 0/0 pour leur prix de vente au comptant : elles peuvent néanmoins, à ce taux, vendre à bien meilleur compte que le détaillant ordinaire (1). Ajoutons 5 ou 6 0/0 en plus pour les ventes à crédit et les frais supplémentaires qu'elles occasionnent, et nous constaterons qu'un grand magasin peut vendre à tempérament au même prix et parfois meilleur marché que le petit commerçant qui vend au comptant.

§ 3. Garanties stipulées par les vendeurs.

263. Certains vendeurs, recrutant leur clientèle dans une classe sociale habituée à une certaine aisance, ne stipulent aucune garantie, ils vendront, par exemple, à des fonctionnaires de l'Etat que la menace d'une saisie sur leurs appointements obligera toujours à solder régulièrement le montant de leurs achats, ou bien ils ne consentiront un crédit qu'à des personnes sur lequelles ils auront au préalable pris des renseignements ou qui leur fourniront un certain nombre de références, ou encore une caution solvable.

264. D'autres se réservent jusqu'au complet paiement la propriété des objets vendus. La clause de réserve de propriété est généralement ainsi conçue : « Tout objet livré à crédit ne « devient la propriété définitive de l'acheteur que du jour où « elle est entièrement payée. Nous conserverons, par suite, « le droit de revendication sur les objets pour lesquels un ou « plusieurs termes nous seraient encore dûs. Ces droits, que « nous réservons dans toute leur intégrité, interdisent formel- « lement à l'acquéreur la revente ou l'aliénation de la ma- « chine sans notre autorisation ». — Ou encore : « Jusqu'au « complet paiement l'objet ne m'est confié qu'à titre locatif ;

1. G. d'Avenel, *loc. cit.*

« je m'engage à ne m'en défaire en aucun cas ». Dans cette seconde hypothèse, une location vient préciser la situation intérimaire de l'acquéreur jusqu'à la réalisation de la condition suspensive qui affecte la vente.

265. Ces garanties ne sont pas purement platoniques, comme on pourrait, dès l'abord, être tenté de le supposer. L'acquéreur qui revendrait sans l'avoir intégralement payé, l'objet qui n'est pas devenu sa propriété, tomberait sous le coup de l'article 408 du Code pénal sur l'*abus de confiance*. Car il aurait ainsi « détourné au préjudice des propriétaires des « marchandises remises à titre de louage ou de dépôt » (1). Certains vendeurs mentionnent expressément cette pénalité dans leurs contrats de vente à tempérament, afin de maintenir plus sûrement leurs acquéreurs dans le respect de leurs engagements, par la crainte d'une poursuite pénale.

Au point de vue civil, la clause n'est pas moins efficace, puisqu'elle permet au vendeur de reprendre la chose vendue tout en conservant les fractions du prix déjà versées.

266. Enfin, presque toutes les ventes à tempérament renferment une clause de déchéance du terme et d'exigibilité immédiate du solde du prix, en cas de retard dans le paiement d'un ou de plusieurs termes.

§ 4. Primes offertes aux acquéreurs.

267. Pour attirer plus vivement la clientèle, les vendeurs à crédit ajoutent aux objets vendus, lorsque la commande est d'une certaine importance, des primes de diverse nature : une bibliothèque, par exemple, si les objets acquis sont des livres.

1. *Article 408 du Code Pénal.* — « Quiconque aura détourné ou « dissipé, au préjudice des propriétaires, possesseurs ou déten- « teurs, des effets, deniers, marchandises, billets, quittances ou tous « autres écrits contenant ou opérant obligation ou décharge, qui ne

La question ne présente pour nous aucun intérêt. Une difficulté, cependant, s'est élevée à propos d'une catégorie particulière de primes : les billets de loterie.

En 1849, divers libraires de Paris inaugurèrent une pratique qui consistait à joindre aux livres qu'ils vendaient, lorsque le montant de l'achat atteignait un certain taux, des billets de loterie. Le Ministère Public s'émut, intenta des poursuites contre les libraires et la Cour de Paris, disant droit à ses conclusions, les condamna pour contravention à l'article 2 de la loi du 21 mai 1836 « Attendu, dit l'arrêt, « que l'exception introduite « par l'article 5 de la dite loi, en faveur des loteries d'objets « mobiliers, exclusivement destinées à des actes de bienfai- « sance ou a l'encouragement des arts, lorsqu'elles auront été « régulièrement autorisées, ne peut, dans aucun cas, servir à « favoriser des spéculations particulières, en laissant appliquer « à des ventes de meubles ou de marchandises, comme pri- « mes, des billets desdites loteries, puisque ce serait détour- « ner l'autorisation de son but et permettre de faire directe- « ment ce que la loi défend » (1).

La Cour de Cassation annula cette étrange décision en décidant que la loterie devait être distinguée de l'opération commerciale à laquelle s'étaient livrés les libraires et que la vente pure et simple des billets ne pouvait pas être incriminée, du moment que l'opération avait été autorisée : « Attendu, dès lors, qu'il ne reste dans la cause que deux « faits licites, celui d'une vente libre de livres, et celui du

« lui auraient été remis qu'à titre de louage, de dépôt, de mandat, « de nantissement, de prêt à usage ou pour un travail salarié ou non « salarié, à la charge de les rendre ou représenter, ou d'en faire un « usage ou un emploi déterminé, sera puni des peines portées en « l'article 406. »

1. Paris, 15 juin 1850 (*M. P.* c. *Pagnerre, Furne et autres*), sous Cass., S. 50. 1. 689.

« placement d'un certain nombre de billets d'une loterie au-
« torisée ; que ces deux faits réunis, ne peuvent tomber sous
« le coup d'une loi pénale, et qu'en faisant rentrer dans l'ap-
« plication de l'article 2 précité les faits retenus, sans avoir
« égard aux dispositions de l'article 5, l'arrêt attaqué a faus-
« sement interprété et, par suite, violé ces deux articles » (1).

Cette pratique, continuée depuis, est aujourd'hui d'un usage courant.

SECTION III. — JURISPRUDENCE.

268. Bien peu de ventes à tempérament appartenant au groupe que nous étudions en ce moment ont donné lieu à des décisions de jurisprudence. Il s'agit, en général, de petites sommes, dont il est facile au débiteur de se libérer et qu'il s'empresse de verser, sous la menace d'une action en justice.

Quelques rares décisions de Juges de Paix et de Tribunaux de première instance sont tout ce que nous avons pu recueillir sur cette matière.

269. Les ventes de ce groupe dans lesquelles l'acheteur est revêtu de la qualité de commerçant ont donné lieu, en cas de faillite, aux difficultés que nous avons étudiées au précédent chapitre. Les divergences sont les mêmes dans la jurisprudence et nous n'avons rien de particulier à signaler de ce chef (2).

§ 1.

270. Deux tribunaux, appelés à apprécier des contrats de location-vente, leur refusent absolument le caractère de location.

1. Cass., 9 août 1850, S. 50. 1. 689.

2. Tr. com. Seine, 2 mars 1878 (*Syndic de Beyrie c. Pfeiffer et C^ie*). *Rec. Marseille*, 79. 2. 7 ; Amiens, 26 nov. 1881 (*V^ve Daub*

C'est d'abord le Tribunal correctionnel de Bayonne qui, saisi de l'action publique dirigée contre l'acheteur à tempérament d'un piano, qui avait revendu cet instrument avant d'en avoir intégralement soldé le prix, déclare que le contrat soumis à son appréciation n'est qu'une promesse de vente pure et simple, immédiatement translative de propriété, en force des termes des articles 1589 et 1583 du Code Civil (1). D'où il suivait que la revente avant complet paiement n'entraînait pas l'application de l'article 408 du Code pénal.

C'est ensuite la Cour de Paris qui, saisie d'une demande en dommages dirigée contre son vendeur par un acheteur à tempérament, dans des conditions sur lesquelles nous reviendrons bientôt, qualifie le contrat de « pseudo-location » (2).

271. D'autres décisions reconnaissent à cette convention un caractère complexe. Le Tribunal civil d'Amiens, appelé à statuer sur la revendication exercée par le vendeur à tempérament d'une machine à coudre, sanctionne cette revendication. Une machine avait été louée à raison de 3 francs par semaine : le vendeur avait promis d'en abandonner la propriété au preneur sous la condition expresse qu'il paierait exactement la location jusqu'à concurrence de 250 francs et qu'il ne contreviendrait à aucune des obligations par lui souscrites.

Le Tribunal, infirmant la décision d'un juge de paix qui n'avait vu dans ce contrat qu'une vente avec termes de paiement; décide que « les conventions renferment en même « temps un louage et une vente sous condition suspensive ».

c. syndic Clapier), *Gaz. Pal.*, 82. 1. 547 ; *id.* 28 janv. 1882, *ibid.* 82. 1. 581 ; Tr. com. Belfort, 12 nov. 1898 (*Herbelin, syndic Lafond, c. Compagnie Singer*), *Journal des Faillites*, 99. 32.

1. Tr. corr. Bayonne, 20 juillet 1898 (*Min. Publ. c. Dlle Etcheverry*), *Gaz. Trib.*, 23 septembre 1898.

2. Cour de Paris, 23 novembre 1898 (*Saltzmann c. Hurtret*), *G. Pal.*, 99. 1. 90.

« De semblables conventions, dit-il, n'ont rien d'immoral. « D'une part, il ne peut être interdit au vendeur de prendre « des précautions contre certaines éventualités qui pourraient « lui faire perdre ses droits sur la chose vendue avant d'en « avoir reçu le prix de l'acheteur. D'autre part, ce dernier, si « la vente ne devient pas parfaite et si la propriété ne lui est « pas transférée, ne peut s'en prendre qu'à lui-même, puis- « qu'il est en faute de n'avoir pas accompli les conditions par « lui acceptées ;

« Il est inexact de prétendre que le bailleur est juge et « partie dans sa propre cause puisque, si le contrat, dans les « cas qui y sont déterminés, est résolu de plein droit et sans « mise en demeure, il n'a néanmoins pas le droit de reprен- « dre la machine en gardant les loyers à son gré et par pur « caprice. En cas de désaccord sur l'inexécution des engage- « ments, le preneur pourrait s'adresser aux tribunaux pour « faire décider que le grief prétendu n'existe pas ;

« S'il est vrai de dire que chaque paiement hebdomadaire « comprend un loyer et une partie d'un prix de vente, rien « n'interdit de convenir que ce prix sera versé d'avance, par « portions échelonnées, et avant toute translation de pro- « priété, et que les versements faits seront acquis au vendeur « à titre de dédit ou de clause pénale ; — vainement objecte- « rait-on qu'une indemité de résiliation ainsi fixée est exor- « bitante et constitue une charge trop onéreuse pour l'ache- « teur, puisqu'il l'a librement consentie et que c'est par son « fait seul qu'il donne naissance au droit de son cocontrac- « tant ;

« Il n'y a donc aucune raison, ni en équité, ni en droit, de « ne pas faire produire effet aux conventions intervenues » (1).

1. Tr. civ. Amiens, 28 janvier 1882 (*Bailly c. D...*), *G. Pal.*, 82. 1. 582 ; Tr. de paix de Paris, XI[e] arrondissement, 14 avril 1897 (*Compagnie Singer c. consorts Delfossé et Méline*), Pand. fr. per., 98. 2. 54.

Même principe, quoique différemment appliqué, dans un jugement du Tribunal de Paix de Compiègne (1) : « Les con- « ventions litigieuses ne constituent pas un bail pur et sim- « ple, mais une convention complexe qui comprend tout à la « fois une location et une promesse de vente ». On ne peut pas, en effet, concevoir une location où le loyer stipulé représente, comme dans l'espèce examinée, pour une seule année, 72 0/0 de la valeur de l'objet loué. Une opération de cette nature, qui aurait pour conséquence de dépouiller le preneur et de la machine à coudre par lui en réalité achetée sous condition suspensive et de la partie du prix qu'il en a payée, « serait au point de vue moral aussi répréhensible « que les spéculations des pires usuriers ». La convention écrite, il est vrai, ne mentionne qu'un louage, mais elle est complétée par une promesse verbale de vente dont l'existence peut être prouvée par tous moyens, « la règle d'après « laquelle il n'est reçu aucune preuve contre et outre le con- « tenu aux actes ni sur ce qui serait allégué avoir été dit avant, « lors et depuis les actes, ne s'appliquant pas aux actes com- « merciaux » puisqu'aussi bien l'acte est commercial *a parte venditoris*.

272. Il est à noter que la clause de réserve de propriété ou de location préalable accompagnée d'une stipulation formelle consentie par le vendeur de se soumettre, en cas de revente avant complet paiement, aux pénalités de l'article 408 du Code Pénal n'enlève en aucune façon aux tribunaux leur pouvoir d'apprécier la nature du contrat intervenu pour déterminer si oui ou non les peines de l'abus de confiance sont applicables, non plus qu'au Ministère Public sa liberté d'action (2).

1. Trib. de Paix de Compiègne, 18 novembre 1896 (*Compagnie Singer c. Fayart*), *La Loi* du 16 février 1897.

2. Tr. corr. Bayonne, 20 juillet 1898 ; Cour de Paris, 23 novembre 1898, *précités*.

273. Les conflits tranchés par la jurisprudence ne se sont élevés qu'entre parties. Un conflit entre vendeur et bailleur des locaux où sont introduits les objets acquis sous condition suspensive, recevrait la solution que nous avons indiquée au précédent chapitre : la notification faite au bailleur ou la connaissance acquise par lui de la propriété d'un tiers sur les objets vendus à tempérament, lui enlèverait le droit d'exercer sur eux son privilège.

274. Le Tribunal civil d'Amiens nous paraît avoir donné la solution la plus juridique. Le contrat comprend, en effet, deux parties : une promesse de vente dont la réalisation est subordonnée à la condition suspensive du complet paiement du prix et une location (ou une possession précaire non qualifiée, si aucune location n'est intervenue) intérimaire. Tant que la condition ne s'est pas réalisée, un seul contrat a existé et doit produire ses effets, la location (1). Cette solution est rigoureuse, sans doute, mais elle ne saurait en aucun cas autoriser le juge, comme beaucoup de Juges de Paix se croient fondés à le faire, à reconnaître au contrat d'autres effets que ceux d'une simple location.

Ils ne se servent, il est vrai, de cette argumentation que pour se déclarer incompétents, motifs pris de ce que, s'agissant au fond d'autre chose que d'un louage, ils ne peuvent, en vertu de l'article 1er de la loi du 25 mai 1838, connaître d'une demande dont l'intérêt est supérieur à 200 francs. Il n'importe, — même pour ce détail accessoire la question juridique se pose tout entière. On ne doit juger qu'en l'état d'un contrat de louage qui seul a existé et pour l'appréciation duquel la loi attribue aux juges de paix compétence en dernier ressort jusqu'à 100 francs et en premier ressort, à quelque taux que la demande puisse s'élever, pourvu que le mon-

1. Guillouard, *Traité du louage*, t. II, p. 197, n° 673.

tant annuel de la location n'excède pas 400 francs (article 3 de la loi du 25 mai 1838, modifié par la loi du 2 mai 1855).

§ 2.

275. Il n'est malheureusement pas d'institution humaine, si parfaite, si louable soit-elle, qui ne puisse être faussée. C'est ainsi que le système de garanties organisé par les vendeurs pour se protéger contre la mauvaise foi des acquéreurs tourne quelquefois à la spoliation de ceux-ci. Lorsque le vendeur exerce rigoureusement ses droits, l'acheteur se voit dépouillé de l'objet acquis et aussi de la portion, souvent importante, du prix qu'il a versée. C'est pour cette raison que la jusisprudence des juges de paix se montre généralement défavorable aux vendeurs.

Quelquefois même, certains individus peu scrupuleux se sont servis de la vente à tempérament comme d'un instrument d'exploitation et de chantage. Cette situation nous est révélée par un arrêt de la Cour de Paris, du 23 novembre 1898 (1), que nous avons déjà examiné à un autre point de vue.

276. Un courtier en machines à coudre avait vendu un de ces instruments à la femme d'un employé des Postes. L'arrêt relève les manœuvres blâmables employées pour extorquer le consentement de la femme en l'absence du mari et lui faire verser immédiatement une somme de 30 francs : on s'était bien gardé de l'éclairer sur la nature et la portée de l'engagement qu'on lui faisait souscrire. On avait ensuite imposé le contrat au mari en le menaçant, s'il ne voulait pas y donner suite, de garder l'acompte versé. La machine, évaluée 265 francs, était louée à raison de 3 francs par mois. Une clause stipulait formellement que le locataire serait, en cas d'inexécution, passible des peines des articles 406 et 408 du Code Pénal.

1. *G. Pal.*, 99. 1. 90 (*Saltzmann c. Hurtret*).

Les paiements furent régulièrement effectués pendant 49 mois, tant que le vendeur envoya son garçon de recettes encaisser. Au bout de ce laps de temps, les encaissements cessèrent brusquement et l'acheteur ne reçut aucun avis pendant six mois. Brusquement et sans avertissement préalable, on l'assigna en paiement du prix total de la machine au moment où, ne songeant plus à sa dette, il avait dépensé l'argent économisé pour la solder. L'assignation était rédigée à dessein de façon à épouvanter celui qui en était l'objet: on lui demandait le paiement de 265 francs « prix de la machine louée », et en marge, en caractères microscopiques, était écrite cette mention : « en deniers ou quittances ». L'acheteur se laisse condamner par défaut ; on lui fait commandement, dans les termes de l'assignation, d'avoir à payer 265 francs alors qu'en réalité, la location seule ayant produit ses effets, il ne devait que 18 francs, montant de six mensualités échues, et l'on fait saisir et vendre son mobilier.

Sur une demande en dommages-intérêts, intentée à ce vendeur indélicat, par l'acheteur que lésait l'exercice abusif d'un droit, le Tribunal de la Seine et après lui la Cour de Paris, prononcèrent, avec des considérants très durs pour le vendeur, une condammation en 2.000 francs de dommages.

Le vendeur avait ainsi trouvé le moyen d'arriver, malgré la volonté de l'acheteur, à faire fonctionner la vente comme une location alors que normalement, d'après le contrat, cette éventualité ne pouvait dépendre que de l'exclusive volonté du preneur, à reprendre l'objet en conservant les acomptes reçus et à faire tourner en instrument de vexation et de gain illégitime ce qui avait uniquement un but de bienfaisance et de protection.

Ces pratiques, qui tendent à se multiplier, appellent une

intervention législative. Nous dirons dans notre conclusion ce qu'il faut en penser (1).

APPENDICE

Cas particuliers et originaux de vente à tempérament

277. Nous avons constaté l'usage de plus en plus général de la vente à tempérament. On l'a appliquée aux matières les plus diverses et de la façon la plus inattendue.

C'est ainsi qu'une Société immobilière, ayant acquis de vastes terrains aux environs de Paris, les a divisés en parcelles qu'elle vend à tempérament pour y édifier des constructions. Un crédit de cinq années est accordé aux acquéreurs, en échange d'un intérêt de 5 0/0 l'an. Les prix sont ainsi divisés : au moment de l'achat, l'acquéreur verse 10 francs par unité de 500 mètres carrés, à valoir sur la première mensualité ; quant au montant des mensualités, payables d'avance, il varie suivant l'importance de l'achat (c'est le quotient de la division du chiffre représentant le prix total par 60, nombre des mois contenus dans les cinq années que dure le crédit).

Une autre Société se charge d'édifier des constructions sur le terrain acquis, moyennant un cinquième comptant et le solde en dix annuités, contre un intérêt de 4 1/2 à 5 0/0.

278. Une entreprise concessionnaire du droit d'affichage sur les murs et palissades de la ville de Paris et de certaines compagnies de chemins de fer, offre à ses clients de faire l'avance des frais de location d'emplacements, d'impression, de collage, de peinture, etc., moyennant le paiement de redevances trimestrielles.

1. Nous devons signaler comme indice des abus intolérables auxquels donnent lieu les ventes à tempérament malhonnêtement pratiquées, une circulaire du directeur de l'enseignement primaire de la Seine, datée du 28 décembre 1897, interdisant l'entrée des écoles de Paris à tous les courtiers ou marchands de bijoux à crédit.

279. Certains industriels ont même fondé une entreprise importante de maisons meublées édifiées en vue de l'affluence de visiteurs que promet d'amener à Paris la prochaine Exposition Universelle et à l'occasion de laquelle la vente à tempérament joue un rôle considérable. Voici comment : ces industriels adressent au public des prospectus l'invitant à profiter de leur entreprise. Il y est mentionné que, moyennant un versement de tant par mois, pendant un certain temps, ils auront droit à un séjour à Paris durant l'Exposition. Ils seront logés, nourris, complètement entretenus dans les immeubles de la Société pendant la durée de leur séjour ; il leur sera fourni un certain nombre de cartes d'entrées à l'Exposition, ainsi qu'aux divers spectacles et attractions qu'elle renferme, etc. Le nombre et la quotité des versements sont calculés sur la durée du séjour que comptent faire à Paris les souscripteurs. Le paiement des acomptes convenus doit être entièrement effectué un certain temps avant l'ouverture de l'Exposition. Juridiquement, ce contrat peut être envisagé comme une vente à tempérament du droit aux divers avantages promis par la Société.

280. On peut analyser de la même façon les facilités accordées aux affiliés d'un certain nombre de sociétés de crédit qui peuvent, munis de *bons* délivrés par l'administration, acheter des médicaments chez le pharmacien ou demander les soins du médecin ou du dentiste : ils donnent, en échange, les bons que les intéressés se font payer par la société. Celle-ci, à son tour, se fait rembourser par ses abonnés, à raison de tant par mois, par quinzaine ou par semaine.

Ces applications originales du crédit à tempérament méritaient une mention (1).

1. On peut classer dans ce groupe des cas particuliers et originaux de vente à tempérament la combinaison, fort à la mode aujourd'hui, appelée *Boule de neige*.

CHAPITRE IV

Droit comparé

281. A la différence de la nôtre, beaucoup de législations étrangères se sont occupées pour les réglementer des ventes à tempérament. Ce mode de négociation a pris, en effet, une extension considérable dans le monde entier et, autant pour en consacrer les avantages que pour réprimer les abus dont elles sont l'occasion, on a voulu créer pour elles un droit spécial. Il importe de l'examiner maintenant pour en apprécier l'utilité et pour déterminer les dispositions que pourraient avantageusement lui emprunter nos législateurs.

Une remarque commune s'applique à beaucoup de ces législations, c'est que l'acheteur commerçant est laissé en dehors du système de protection organisé par la loi : on estime que l'expérience et l'habitude des affaires le mettent à l'abri des surprises, telles les lois allemande et autrichienne. Il convient de noter que le droit commercial de beaucoup de ces pays organise un privilège spécial avec publicité pour les vendeurs de machines industrielles.

1. Allemagne

282. La loi d'Empire du 16 mai 1894, régit les ventes à tempérament (*abzahlungsgeschäfte*), aussi bien d'objets mobiliers

que de valeurs à lots (1). On doit la compléter par les articles 454 et 455 du Code Civil.

L'article 454 enlève au vendeur qui a donné terme pour le paiement, l'action résolutoire, ce qui le démunit de toute garantie, puisque le Droit allemand n'admet pas le privilège du vendeur d'objets mobiliers. Mais l'article 455 lui sert de correctif en sanctionnant la réserve de propriété. Il est ainsi conçu :

« Si le vendeur d'un objet mobilier s'est réservé la pro-
« priété jusqu'au paiement, en cas de doute, on doit présumer
« que la propriété a été transférée sous la condition suspen-
« sive du paiement intégral du prix et que le vendeur a le
« droit de résoudre le contrat dès que l'acheteur aura été cons-
« titué en demeure de payer. »

C'est le droit commun auquel sont soumis sans dérogation aucune les commerçants, puisque la loi nouvelle déclare formellement, dans son article 8, ne point s'appliquer aux opérations faites par eux. La faillite, non plus, n'apporte aucune modification aux droits qu'ils peuvent ainsi se réserver. D'où il suit que la vente avec réserve de propriété et aussi la vente-location, d'un usage courant en Allemagne depuis plusieurs siècles, ne peuvent donner lieu à aucune des difficultés qui, à l'heure actuelle, divisent notre jurisprudence.

283. La loi du 16 mai 1894, qui régit les ventes faites à des personnes qui n'ont pas la qualité de commerçants, indique d'abord ce qu'on doit entendre par « vente à tempérament ». Sans la définir, elle précise que l'on désigne ainsi un contrat remplissant trois conditions essentielles : 1° division du prix en acomptes périodiques ; 2° abandon de l'usage de

1. *Gesetz betreffend die abzahlungsgeschäfte, von 16 mai 1894*, dans la *Zeitschrift für das Gesammte Handelsrecht* (revue Goldschmidt), 1896, t. XLIV. p. 168-169 et *Annuaire de Législation étrangère*, 1895, p. 226, notice et traduction Levy-Ullmann.

l'objet vendu à l'acquéreur avant complet paiement du prix ; 3° réserve stipulée au profit du créancier, en cas de non-paiement d'acomptes, du droit de reprendre la chose, de résilier le contrat.

Il n'est pas nécessaire que la propriété soit immédiatement transférée. Le contrat peut affecter la forme d'un louage avec loyer-acquéreur.

La loi interdit l'insertion dans le contrat (ou leur enlève tout effet si elles y figurent) de quatre clauses :

1° Il est défendu au vendeur de se réserver, à titre d'indemnité, les acomptes déjà payés, au cas où le contrat serait résolu pour défaut de paiement de mensualités.

2° On ne doit pas fixer une indemnité excessive pour impenses, privation de l'usage, ou détérioration de l'objet vendu.

3° Est pareillement interdite la clause pénale ordinaire qui dépasserait les limites convenables.

4° La clause édictant l'exigibilité immédiate de la totalité du prix, est soumise à certaines conditions dans l'intérêt de l'acheteur.

284. Au surplus voici le texte de cette loi : il est assez clair pour se suffire à lui-même (1).

Art. 1er. — « Quand, lors de la vente d'une chose mobilière « dont l'acheteur a reçu livraison immédiate, vente où le prix « a été stipulé payable par acomptes, le vendeur, en prévision « de l'inexécution des obligations qui incombent à l'acheteur, « s'est réservé le droit de résilier le contrat, chacune des « parties est tenue, si cette résiliation survient, de restituer « à l'autre partie les prestations antérieurement reçues. Toute « clause contraire est nulle.

« Est assimilé au cas de réserve expresse du droit de résí-

1. Traduction Levy-Ullmann, *Ann. de Législ. étr.*, 1895, pp. 226 et suiv.

« liation celui où le vendeur puise dans un texte de loi le « droit de demander la résolution du contrat pour inexécu- « tion des obligations de l'acheteur.

2. — « Au cas de résiliation, l'acheteur doit indemnité au « vendeur pour toutes les impenses effectuées en exécution « du contrat, de même que pour toutes les détériorations de « la chose résultant de sa propre faute ou de telle circons- « tance à lui imputable. Le vendeur doit être exactement « dédommagé de l'abandon de l'usage ou de l'exploitation de « l'objet vendu, et dans le calcul il convient de faire entrer « en ligne de compte la moins-value de la chose entre « temps. Toute clause contraire, spécialement la fixation con- « ventionnelle antérieurement à l'exercice du droit de résil- « liation, d'une indemnité de dédommagement plus élevée, « est nulle.

« Pour évaluer le montant de ce dédommagement, on « appliquera expressément les dispositions de l'article 260 « alinéa 2, de l'ordonnance sur la procédure civile.

3. — « Les obligations réciproques mises à la charge des « deux parties par les articles 1 et 2 devront être exécutées « simultanément.

4. — « Toute clause pénale stipulée pour le cas d'inexécu- « tion des obligations de l'acheteur peut, si elle est excessive, « être réduite à juste mesure par un jugement rendu sur la « demande de l'acheteur. On ne saurait toutefois faire réduire « une amende conventionnelle déjà payée.

« La clause portant qu'au cas d'inexécution des obligations « de l'acheteur, la totalité du restant de la dette deviendra « immédiatement exigible, ne peut être légalement stipulée « qu'en vue de l'hypothèse où l'acheteur serait en retard au « moins de deux acomptes successifs, en totalité ou en partie, « la somme des paiements en retard devant s'élever en « outre, au minimum, au dixième du prix de vente de la « chose livrée.

5. — « Lorsque le vendeur demeuré propriétaire de la « chose vendue, en a exercé la reprise sur le fondement de « son droit de propriété, pareille reprise équivaut à l'exer- « cice du droit de résiliation.

6. — « Les dispositions des articles 1 à 5 sont expressément « applicables à tous contrats qui, passés sous une forme juri- « dique différente, tendent au même résultat que la vente à « tempérament, spécialement à tout contrat en vertu duquel « l'acquéreur serait investi de la possession de la chose à « titre de locataire, que la convention lui accorde ou non le « droit d'en acquérir ultérieurement la propriété.

7. — « Quiconque vendra des billets de loterie, des obliga- « tions à lots au porteur ou des certificats d'acquisition ou de « part de pareils billets ou titres moyennant un prix payable « par acomptes ou passera, en vue de ce même résultat, quel- « que acte d'aliénation analogue, sera puni d'une amende de « 500 marks maximum (1).

« Il n'y aura pas lieu de distinguer si la livraison du titre a « précédé ou suivi le paiement du prix.

8. — « Les dispositions de la présente loi ne sont pas appli- « cables, lorsque l'acquéreur des marchandises figure comme « commerçant sur le registre du commerce (2).

9. — « La présente loi n'est pas rétroactive » (3).

2. Autriche

285. En Autriche, un projet de loi déjà ancien, puisqu'il fut voté une première fois en 1891 par la Chambre des Dépu-

1. Voir ci-dessus, 1re partie, nos 105 et suiv.

2. Articles 12 et 19 du Code de Commerce.

3. On trouvera un commentaire détaillé de cette loi dans la brochure de M. Karl Gareis, *Das Reichsgesetz über die abzahlungsgeschäfte ;* Cbn. Cosack, *Lehrbuch des Handelsrecht*, pp. 212 et suiv.

tés (1), est devenu, après un certain nombre d'amendements destinés à modérer son excessive rigueur, la loi du 27 avril 1896 sur les ventes à tempérament (2). Cette loi, qui complète le système de protection inauguré par la loi du 30 juin 1878 sur les ventes à tempérament de valeurs à lots, vient se combiner avec elle en lui ajoutant des prescriptions sur les ventes d'objets mobiliers.

L'article 1^er^ définit les ventes à tempérament d'une façon plus directe et plus explicite que ne le fait la loi allemande.

Le législateur autrichien s'est montré plus rigoureux que le législateur allemand. Les mêmes clauses sont interdites, mais la prohibition est plus énergiquement sanctionnée et nombre de règles dérogatoires au droit commun sont édictées dans l'intérêt de l'acheteur.

Il est défendu au vendeur :

1° De se réserver pour le cas de résiliation du contrat, le droit de retenir à titre d'indemnité les acomptes déjà payés (article 2, al. 1).

2° De fixer une indemnité excessive pour impenses, privation de l'usage ou détérioration de l'objet vendu (art. 2, al. 2).

3° De stipuler l'exigibilité immédiate de la totalité du prix pour un retard portant sur moins de deux versements (art. 3, al. 1).

4° Toute clause pénale autre que la déchéance du terme est annulée (art. 3, al. 2) : nous savons que la loi allemande se borne à ordonner la réduction en cas d'excès.

5° L'action en rescision pour lésion d'outre-moitié (*laesio ultra dimidium, enormis*) appartient à l'acheteur, alors même qu'il y aurait renoncé : elle dure trois ans, nonobstant toute stipulation contraire (art. 4, al. 1 et 2).

1. Note Ch. Lyon-Caen, in *Ann. Législ. étr.*, 1891, p. 337.

2. *Gesetz vom 27 april 1896, betreffend ratengeschäfte*, Reichsgesetzblatt, n° 70.

6° Même disposition en ce qui concerne la garantie pour vices cachés : on étend cette action au delà du délai légal de six mois (art. 4, al. 3 et 4).

7° Les articles 5, 6, 7, 8, apportent de notables dérogations au droit commun en matière d'écrit, de procédure et de preuve.

L'article 6 dispose que, contre l'acheteur domicilié dans le pays, le tribunal du lieu du contrat, (équivalant au tribunal du lieu d'exécution dans le Code d'Organisation Judiciaire, § 88) n'est pas compétent. L'incompétence doit être maintenue par les autorités jusqu'à l'aliénation en exécution du contrat. Seule l'admission obtenue en dépit de l'instruction judiciaire préalable fait cesser l'incompétence. « Cette clause « doit mettre fin à diverses sortes d'abus. Grâce à elle, « l'acheteur ne sera pas traîné devant un forum qui lui est « incommode. Elle présente encore cet avantage que le tri- « bunal du pays, lorsqu'il a été saisi d'une demande d'exé- « cution, peut en refuser la réalisation comme légalement « irrecevable » (1).

L'article 9 étend les dispositions de la loi aux ventes-locations.

Des sanctions pénales rigoureuses sont organisées par l'article 5.

Comme la loi allemande, la loi autrichienne (art. 10) exclut les actes de commerce de sa sphère d'application. Plus rationnelle en cela que la première, elle considère, non la qualité de l'acheteur, mais la nature de l'acte accompli par lui : est-ce un acte de commerce, un achat de meubles, de marchandises ou de valeurs pour l'exploitation d'un fonds de commerce ou l'exercice d'une industrie, le droit commun ne

1. Z. Eisner, « Chronique de législation et de doctrine en matière de Droit commercial et industriel », *Annales de Droit Commercial*, 1899, p. 330.

recevra aucune dérogation, sauf en ce qui concerne la renonciation à l'action en rescision pour lésion d'outre-moitié (art. 4, al. 2) ; est-ce un achat ordinaire, dont l'objet est destiné à l'usage familial et privé, l'acquéreur, fût-il commerçant, pourra toujours se prévaloir du bénéfice de la loi nouvelle avec tout son cortège de garanties.

286. La loi est ainsi conçue (1) :

Article 1er. — « La présente loi entend par *ventes à tempérament* (*ratengeschäfte*) des ventes de choses mobilières « passées au cours d'une entreprise commerciale ou industrielle quelconque, dont le prix est payable par acomptes « (*raten*) et dont l'objet est livrable à l'acheteur avant l'entier paiement du prix.

2. — « Si, en vue de l'inexécution des obligations de l'acheteur, le vendeur s'est réservé le droit de résilier dans ce « cas le contrat, il est tenu, lorsqu'il en fait usage, de rembourser à l'acheteur les arrhes reçues et les acomptes versés avec les intérêts légaux du jour du versement, comme « aussi les impenses nécessaires et utiles faites sur la chose. « Toute clause contraire est nulle.

« L'acheteur, par contre, est tenu de restituer la chose au « vendeur et de le dédommager, le cas échéant. Spécialement, « il est tenu de lui payer une indemnité en représentation de « l'usage de l'objet vendu durant le temps écoulé. Toute « clause fixant par avance une indemnité supérieure aux prestations dûes, est nulle.

3. — « Si le vendeur s'est réservé le droit d'exiger au cas « de non-paiement d'acomptes le paiement immédiat de la « totalité des acomptes (déchéance du terme) il ne peut en « faire usage que si l'acheteur est en retard d'au moins deux

1. Traduction Levy-Ullmann, *Annuaire de Législ. étr.*, 1897, p. 248.

« acomptes immédiatement consécutifs. Toute clause con-
« traire est dénuée d'effet.

« Toute clause pénale autre que la déchéance du terme au
« cas d'inexécution des obligations de l'acheteur est nulle.

4. — « La rescision pour lésion d'outre-moitié compète à
« l'acheteur même lorsqu'il aurait connu la valeur vérita-
« ble de la chose ou lorsqu'il aurait expressément déclaré la
« prendre à un prix extraordinaire pour cause de prédilection
« particulière.

« Ce moyen est également recevable lorsque la vente à tem-
« pérament est un acte de commerce. Toute renonciation à
« ce moyen est dénuée d'effet. La stipulation d'un délai plus
« court que la prescription de trois ans (art. 1487 du Code
« civil) est nulle.

« La demande en garantie pour vices cachés peut-être
« intentée même au delà du délai de six mois (art. 933 du
« Code civil) et peut être utilement soulevée, soit par voie
« d'action, soit par voie d'exception, tout le temps que l'en-
« tier paiement n'aura pas été effectué ; toute renonciation à
« ce dernier moyen est dénuée d'effet.

« La stipulation d'un délai plus court, limitant la faculté
« d'agir en garantie contre le vendeur est nulle.

5. — « Si, lors d'une vente à tempérament un écrit (*raten-
« brief*) est dressé, le vendeur est obligé, au plus tard lors de
« la livraison de la chose, de délivrer à ses frais un double
« dudit écrit à l'acheteur. Toute renonciation à la délivrance
« du double est dénuée d'effet.

« Toute infraction à la présente disposition sera punie d'une
« amende de 50 florins maximum, qui, au cas de non-paie-
« ment, pourra être transformée, pour une durée détermi-
« née, en une peine de détention, conformément à la procé-
« dure établie au titre IX de l'ordonnance sur l'industrie.

6. — « Si l'acheteur est domicilié dans le ressort d'applica-
« tion de la présente loi, le tribunal du lieu du contrat est
« incompétent pour connaître des procès issus de la vente à
« tempérament sans qu'aucune soumission volontaire de
« l'acheteur à un autre tribunal soit requise.

« L'incompétence peut être prononcée d'office, et cela jus-
« qu'à l'emploi des voies d'exécution.

« L'incompétence ne peut être écartée que lorsque le défen-
« deur, nonobstant préalable avertissement du juge, se sera
« engagé dans le procès.

7. — « Dans les procès portant sur des ventes à tempéra-
« ment,la procédure sommaire sera employée même dans les
« cas où le droit commun prescrit l'emploi de la procédure
« écrite ou orale.

« Les dispositions concernant les garanties pour frais de
« justice ne sont pas applicables.

8. — « Dans les procès portant sur des ventes à tempéra-
« ment, le juge n'est point lié par les règles légales sur les
« preuves ; il statue d'après sa libre conviction, qu'il peut
« puiser à toutes les circonstances de la cause.

« Spécialement, lorsqu'un écrit a été dressé, le juge peut
« prendre en considération de simples promesses verbales que
« le vendeur ou son agent aurait faites à l'acheteur, avant
« ou lors de la passation de l'écrit, quand bien même cel-
« les-ci seraient en contradiction avec le contenu dudit acte.

9. — « Les dispositions de la présente loi, dans la mesure
« de son esprit, sont applicables à tous les contrats permettant
« de réaliser par une voie différente l'objet de la vente à tem-
« pérament, notamment au contrat de louage.

10. — « Les dispositions de la présente loi ne sont pas ap-
« plicables aux ventes à tempérament constituant, au regard
« de l'acheteur, un acte de commerce.

11. — Les dispositions de la présente loi doivent être com-

« binées avec celles de la loi du 30 juin 1878 (1) sur les ventes « de titres à lots et de valeurs mobilières, dont la délivrance « n'est effectuée à l'acheteur qu'après l'entier paiement du prix « divisé en acomptes ».

12 et 13. — Non rétroactivité et détails d'application.

Il faut que les ventes à tempérament aient engendré de bien criants abus et que les commerçants qui s'y livrent soient complètement dénués de scrupules, pour que l'on ait été obligé d'édicter des dispositions aussi draconiennes.

3. Belgique

287. — Plus avisé que le législateur français, le législateur belge a soumis à un régime spécial les machines et appareils destinés à l'industrie. L'article 20 de la loi hypothécaire du 16 décembre 1851, dans sa formule claire, bien qu'un peu tortueuse, dispose en effet :

« Les créances priviligiées sur certains meubles sont :... ..... « 5° Le prix d'effets mobiliers non payés s'ils sont encore « en la possession du débiteur, soit qu'il ait acheté à terme ou « sans terme.

« Le privilège établi par les n^os^ 4 et 5 cessera d'avoir effet « si ces objets mobiliers sont devenus immeubles par destination ou par incorporation, *sauf s'il s'agit de machines et appareils employés dans les établissements industriels.* »

« Dans ce cas et pour ces objets, le privilège sera maintenu « pendant deux ans à partir de la livraison ; toutefois il n'aura « d'effet que pour autant que, dans la quinzaine de cette « livraison, l'acte constatant la vente soit transcrit dans un « registre spécial tenu au greffe du tribunal de commerce de « l'arrondissement dans lequel le débiteur aura son domicile, « et à défaut de domicile, au greffe du tribunal de commerce

1. Voir ci-dessus, I^re^ partie, n^os^ 108 et suiv.

« dans l'arrondissement duquel l'acheteur aura sa résidence.
« Le greffier du tribunal sera tenu de donner connaisncesa
« de cette transcription à toutes les personnes qui en feront
« la demande. La livraison sera établie, sauf la preuve du
« contraire, par les livres du vendeur.

« En cas de saisie immobilière pratiquée sur les machines
« ou appareils, *ou de faillite du débiteur déclarée avant l'expi-*
« *ration des deux années, le privilège continuera à subsister*
« *jusqu'après la distribution des deniers ou la liquidation de*
« *la faillite.* »

On évite ainsi une grande partie des discussions interminables et sans cesse renouvelées que nous donne en spectacle notre jurisprudence. Le déguisement de la vente sous les espèces d'un bail ou la vente sous condition suspensive présentent encore une utilité pour les objets autres que les machines industrielles : pour les fonds de commerce, les objets mobiliers destinés à leur exploitation, de même que pour les meubles à l'usage des particuliers étrangers au commerce. Ces artifices sont même usités pour les ventes d'appareils destinés à l'industrie, lorsque la durée du crédit accordé pour le paiement est supérieure à deux ans. La loi ne les comprend pas dans ses prévisions.

288. La jurisprudence belge se montre résolument opposée, au cas de faillite du débiteur, à la validité de ces contrats.

C'est ainsi que la Cour de Liège, analysant une vente-location de billards à un cafetier, y voit une vente pure et simple avec condition résolutoire expresse, partant inopposable au curateur de la faillite (1). La Cour de cassation décide en principe que toute convention tendant à éluder les dispositions de

1. Cour de Liège, 22 mars 1876 (*Neuville c. faillite Mathieu*), *Pasicrisie Belge*, 1877. 2. 51.

l'article 546 du Code de commerce (disposant comme notre article 550) doit être annulée « puisqu'elle a été faite en vue « d'enlever aux créanciers le droit que la loi leur confère sur « les effets mobiliers possédés par le failli, et que, partant, « elle constitue en réalité, l'une de ces réserves occultes que « le législateur a voulu proscrire » (1).

289. En ce qui concerne les ventes à tempérament d'objets mobiliers à des personnes qui n'ont pas la qualité de commerçant ou qui, du moins, ne font pas acte de commerce en les achetant, la jurisprudence des juges de paix reflète les mêmes tendances et se montre aussi indécise que la nôtre. Un jugement du Tribunal de Paix de Bruxelles reconnaît dans la location d'une machine à coudre : (avec loyer de 2 fr. 50 par semaine) une vente à crédit, malgré une clause formelle ainsi conçue : « il ne pourra être soutenu que le présent con- « trat ne serait qu'une vente déguisée sous forme de location, « les parties protestant d'avance contre cette interprétation « de leurs intentions. » Et il rejette l'action en revendication intentée par le bailleur, « attendu, dit-il, que si, dans ces con- « ditions, il appartenait à la société demanderesse d'exercer « contre le défendeur toutes les actions dérivant du contrat de « vente et du fait de l'inexécution des obligations de ce con- « trat par le défendeur, il n'y a pas lieu d'ordonner *hic et* « *nunc* la restitution de la machine dont question au procès, « moins encore d'allouer à la demanderesse les demandes « accessoires libellées dans l'exploit introductif d'instance for- « mant le contrat judiciaire, ces demandes ne reposant sur « aucune base juridique » (2).

1. Cass. Belg., 25 janvier 1877 (*Delannoy c. Corman*), S. 78. 2. 23 ; Cbn. Bruxelles, 9 février 1887, Pas. 87. 2. 419.

2. Tribunal de paix de Bruxelles, 20 mars 1895 (*Compagnie Singer c. Vandevelde*), *Gaz. Trib.*, 21 août 1895.

4. Etats-Unis d'Amérique

290. Les ventes à tempérament (*instalment sales* ou *purchases by instalments*) sont d'un usage général dans les Etats de l'Union américaine et leurs applications des plus variées. Non seulement ces contrats avec le cortège de garanties qui les caractérise sont appliqués aux objets de ménage et aux machines destinées à l'industrie, mais encore il arrive fréquemment de voir une compagnie de chemins de fer acquérir par ce procédé tout son matériel roulant (1), une compagnie minière toutes ses machines pour le montage ou le broyage du minerai, un marchand de bestiaux tout un troupeau sur le Llano Estacado du Texas ou les pâturages du Kansas ou du Wyoming. Le nombre des ventes à tempéramen et le mouvement de fonds qu'elles occasionnent sont véritablement colossaux. Comme elles engendrent des abus, la fraude d'une part, l'oppression de l'autre, les législateurs des divers Etats se sont depuis longtemps occupés de les règlementer.

Une particularité curieuse de la législation américaine est assurément sa diversité : il n'y a pas moins de quarante-cinq Etats composant l'Union et chacun d'eux est, pour bien des choses, indépendant des quarante-quatre autres aussi bien que du gouvernement fédéral. Il en résulte que les lois sur les ventes à tempérament varient d'un Etat à l'autre. Leurs analogies permettent néanmoins de les grouper dans une brève analyse.

Les deux formes que nous connaissons, la vente-location (*lease*) et la vente sous condition suspensive (*conditional sale*) sont également employées.

291. A. *Législation.* — Dans beaucoup d'Etats, les *condi-*

1. Une loi spéciale règle, dans l'Etat des Massachusetts les difficultés auxquelles peuvent donner lieu les ventes de matériel de chemin de fer.

tional sales doivent, pour être opposables aux tiers, être transcrites comme les *mortgages* de propriété mobilière (1), car elles ont pour effet de créer au profit du vendeur un privilège mobilier. Ainsi dans les Etats de New-York (2), Iowa (3), Missouri (4), Colorado (5), Caroline du Sud (6). La transcription s'opère sur des registres publics (ceux du *town-clerk* ou du *county-clerk* ou dans l'office du *register of the city*). Elle doit être faite soit dans la ville où réside l'acheteur, s'il réside dans l'Etat où s'est réalisée la vente (7), sinon, dans la ville où réside le vendeur (8).

La vente-location et la réserve de propriété jusqu'au paiement complet du prix (ou l'accomplissement de toute autre condition) doivent être pareillement transcrites dans la plupart des Etats (9).

Cette formalité doit être accomplie, à peine de nullité vis-à-vis des tiers, dans les trente jours (Vermont) ou les dix jours (New-Hampshire) de la vente. Son effet ne s'étend pas au-delà d'une année (Wisconsin) ou de cinq années

1. Le *mortgage of personal property* n'est pas autre chose qu'un gage mobilier sans déplacement, pour lequel le législateur organise une publicité.

2. *Annual laws of 1884*, ch. 315, §§ 1,2.

3. *Miller's revised Code of 1880*, § 1922.

4. *Revised Statutes of 1879*, § 2505.

5. *General Statutes of 1883*, § 169.

6. *General Statutes of 1882*, § 2022.

7. New-Hampshire, *Biennial laws of 1885*, § 30; Vermont, *Revised laws of 1880*, § 1992 ; Nebraska, *Compiled Statutes of 1881*, part. I, ch. 32, § 26 ; Caroline du Nord, *Code of 1883*, § 1275.

8. New-Hampshire, Vermont, Nebraska.

9. Maine, *Revised Statutes of 1883*, ch. 111, § 5 ; Ohio, *Annual laws of 1885*, p. 238 ; Wisconsin, *Revised Statutes of 1878*, § 2317 ; Virginie Occidentale, *Revised Statutes of 1878*, ch. 96, § 3 ; Missouri, *Revised Statutes of 1879*, p. 2507 ; Texas, *Biennial laws of 1885*, § 78 ; Georgie, *Code of 1882*, § 1955 a ; New-York ; Iowa ; Nebraska.

(Nebraska) : elle peut être renouvelée dans les mêmes conditions.

Dans les autres Etats, les *conditional sales* sont opposables aux tiers en dehors de l'accomplissement de ces formalités, aucune loi spéciale ne les impose. Néanmoins, l'application du Droit commun rend nécessaire une certaine publicité dans le Minnesota (1) : un billet ou autre témoignage de dette (*evidence of indebtedness*) donné par l'acheteur au vendeur est inefficace au regard des créanciers, comme des acquéreurs ou mortgagés subséquents de celui qui l'a souscrit, s'il n'a pas été transcrit sur lesregistres du *town clerk* de la ville où réside l'acquéreur. L'effet de cette transcription ne dure qu'un an.

Les lois de l'Ohio et du Missouri obligent le vendeur qui reprend la propriété des objets vendus sous condition suspensive à rembourser à l'acquéreur les sommes déjà versées par lui, déduction faite toutefois d'une indemnité raisonnable pour l'usage (25 0/0 des sommes versées au maximum dans le Missouri, 50 0/0 dans l'Ohio) et pour détérioration ou dommage (2).

292. Les meubles qui ont fait l'objet d'une vente avec réserve de propriété peuvent être rachetés par l'acquéreur après rupture du contrat pour inexécution de ses engagements, à moins qu'il n'en ait été autrement convenu. Des lois spéciales déterminent les conditions de ce rachat (*right to redeem after breach of the contract*).

293. Nous croyons devoir reproduire intégralement la loi de 1884 qui régit actuellement, dans l'Etat de New-York, les ventes à tempérament (3).

1. *General Statutes of 1878*, ch. 19, §§ 15, 16 ; *Biennial laws of 1883*, ch. 38, § 2 ; *of 1885*, ch. 76.

2. Ohio, *Annual laws of 1885*, p. 239, 2 ; Missouri, *Rev. Stat. of 1879*, § 2508.

3. *Laws of 1884*, ch. 315, *An act requiring contracts for the condi-*

Les contrats portant vente conditionnelle sont inopérants s'ils ne sont pas transcrits. — § 1. « Dans tout contrat pour la « vente conditionnelle de marchandises et de meubles, passé « après la promulgation de la présente loi, qui sera accompa- « gné de la délivrance immédiate et suivi de la mutation « actuelle et prolongée de la possession des objets que l'on « est ainsi convenu de vendre, toutes conditions et réserves « ayant pour effet de maintenir la propriété desdits objets sur « la tête du vendeur ou d'une tierce personne autre que l'ac- « quéreur conditionnel, jusqu'au paiement ou à l'événement « de toute autre condition, seront complètement inefficaces au « regard des subséquents acheteurs ou mortgagés de bonne « foi, en sorte que la vente sera considérée vis-à-vis d'eux « comme pure et simple, à moins que ce contrat de vente « accompagné de telles conditions et réserves ou une copie « sincère dudit n'ait été transcrit, ainsi qu'il est déterminé « dans la section suivante du présent *act* ».

Où doit s'opérer la transcription. — § 2. « L'instrument « mentionné dans la précédente section sera transcrit dans « les diverses villes ou cités de cet Etat où l'acquéreur condi- « tionnel, s'il est résident de cet Etat, résidera au temps de « l'exécution ; et, s'il n'est pas résident, dans la ville ou cité « où les objets conditionnellement vendus seront au temps de « l'exécution du contrat. Dans la cité de New-York l'enregis- « trement se fera à l'office du *register* de la cité et dans le « comté de Kings, à l'office du *register* dudit comté. Dans les « diverses cités de l'Etat, autres que celles de New-York et de « Brooklyn et dans les diverses villes de cet Etat où se trouve « un office de *clerc* de comté, à cet office ; et dans chacune « des autres villes de cet Etat, à l'office du *clerc* de ville. Si

tional sale of personal property on credit to be filed in the town clerks' and other offices.

« l'acquéreur conditionnel est une compagnie de chemins de « fer, l'instrument dont il est question à la précédente section « devra être enregistré à l'office du *clerc* de chacun des com- « tés traversés par la ligne de chemin de fer ou, dans les « comtés où est tenu un registre, à l'office du registre, et une « telle transcription sera jugée suffisante pour toutes les fins « de cet acte. Les *registers* et les *clercs* sont tenus de tran- « scrire tous les instruments prémentionnés qui leur seront « respectivement présentés à cet effet et de mentionner sur « l'original ou la copie ainsi présentée la date de leur récep- « tion ; ils devront les déposer dans leurs offices respectifs « pour les y tenir à la disposition de toutes personnes intéres- « sées qui demanderont à les examiner » (1).

Ces contrats perdent leur efficacité au bout d'un an, à moins que la copie et un bordereau ne soient enregistrés à nouveau. — § 3. « Les conditions et réserves spécifiées dans la première « section de cet *act*, qui pourront se trouver constatées dans « un instrument enregistré conformément aux prescriptions « ci-dessus, cesseront d'être opposables aux subséquents ac- « quéreurs ou mortgagés de bonne foi après l'expiration de « l'année qui suivra la transcription, en sorte que la vente « sera considérée vis-à-vis d'eux comme pure et simple, à « moins que, dans les trente jours précédant l'expiration de « chaque terme d'une année après la transcription, une copie « conforme dudit instrument, avec un bordereau indiquant « l'intérêt du vendeur conditionnel sur l'objet par lui reven- « diqué comme sa propriété en vertu du contrat, ne soit à « nouveau enregistré en la forme susdite dans la ville ou cité « où réside à ce moment l'acquéreur sous condition suspen- « sive, s'il est résident de l'Etat de New-York et, s'il n'y est « pas résident, à l'office du *clerc* ou du *register* de la ville ou

1. Sic, *Am. by Law*, 1885, ch. 488.

« cité où l'objet que l'on est ainsi convenu de vendre se trou-
« vait au moment de l'exécution d'un tel contrat ».

Obligations et émoluments des clercs. — § 4. « Les *clercs*
« des divers comtés et villes de cet Etat, dans l'office desquels
« des contrats portant vente conditionnelle de marchandises
« et de meubles à crédit doivent être enregistrés en vertu du
« présent *act*, devront mentionner sur chacun des instru-
« ments ou copies ainsi enregistrés, le nombre d'iceux et in-
« scrire ce nombre ainsi que les noms de toutes les parties
« audit contrat, la somme y indiquée comme devant être
« payée, l'événement d'où l'on fait dépendre le transfert de
« la propriété, l'époque où la somme convenue devra être
« payée et la date de la transcription de l'instrument ou de la
« copie, sur le livre tenu dans ces offices pour l'enregistre-
« ment de semblables contrats relatifs aux mortgages de mar-
« chandises et meubles et cela de la même manière que sont
« enregistrés de tels mortgages, sauf que le nom du vendeur
« conditionnel figurera à la colonne des mortgagés et celui de
« l'acquéreur à celle des mortgageurs. Pour leurs services
« accomplis en exécution de cet *act*, lesdits *clercs* recevront
« les mêmes émoluments que ceux qu'ils sont actuellement
« autorisés à percevoir en rémunération de semblables servi-
« ces en matière de mortgages de marchandises et meubles
« (*goods and chattels*) ».

Comment annuler les transcriptions. — § 5. « Un contrat
« de vente conditionnelle de meubles et marchandises à cré-
« dit enregistré comme il est dit ci-dessus peut être rempli
« (*satisfied*) et déchargé de la transcription de la même manière
« autant que faire se pourra, que les mortgages de meubles
« et marchandises qui peuvent maintenant être transcrits dans
« les offices des *clercs* de ville ou de comté.

§ 6. — *Non-rétroactivité.*

Objets exemptés de la transcription. Autres dispositions en ce qui les concerne. — § 7. « Cet *act* ne s'appliquera pas aux « objets de ménage et d'ameublement (*household goods*), pia- « nos, orgues, balances, meubles et outils à l'usage des bou- « chers ou des vendeurs de viande, machines et appareils à « tailler le bois, machines, chaudières et foyers portatifs, « calorifères à vapeur, scieries mécaniques portatives et ma- « chines à scier, machines à battre et manèges à chevaux, « faucheuses, moissonneuses et semoirs avec leurs accessoi- « res, voitures, corbillards, camions, buggies et phaétons, « bicycles et tricycles de tous genres et tous autres appareils « de locomotion mus par l'homme ; pourvu que les ventes « des susdits objets soient constatées par écrit et en double « et que l'un des originaux soit remis à l'acheteur. Dans le cas « où des objets de ménage et d'ameublement, pianos, or- « gues, etc., etc. » (même énumération que ci-dessus) « se- « raient vendus sous la condition que la propriété en demeu- « rera sur la tête du vendeur ou d'une tierce personne autre « que l'acheteur, jusqu'au paiement complet du prix d'achat « ou jusqu'à l'arrivée de quelque événement futur et incer- « tain, et que ces objets seront repris par le vendeur ou son « ayant cause, lesdits meubles devront être conservés pen- « dant trente jours par la personne par laquelle ou pour le « compte de laquelle la reprise aura été effectuée, durant « lequel temps l'acheteur ou son ayant cause pourront rem- « plir les engagements que leur impose le contrat et auront « droit, en conséquence, de recevoir ces objets comme leur « propriété. A l'expiration de ce délai, celui qui aura effectué « la reprise pourra procéder à la vente de ces objets aux en- « chères publiques et, sur le produit, retenir la balance restant « dûe sur le prix d'achat, ainsi que les frais de magasinage,

« publications et vente ; le reliquat, s'il y en a un, sera versé « à celui sur la tête duquel la reprise s'est effectuée. Mais cette « vente ne pourra être faite qu'après qu'il aura été remis un « avis (*notice*) imprimé à celui ou ceux auxquels les objets « auront été repris, avis leur enjoignant d'avoir à payer la « balance restant dûe et les frais, faute de quoi lesdits objets « seraient vendus pour les couvrir, à telle époque et tel endroit « spécifiés dans la sommation (ou notice). Cette notice doit « être remise à personne au moins quinze jours avant la vente, « à celui ou ceux ès-mains desquels les objets auront été « repris, à la condition que cette remise puisse être faite dans « ce délai avec raisonnable diligence dans l'Etat de New- « York. Si la personne ou les personnes à qui les meubles ont « été repris ne peuvent pas être trouvées, en faisant raison- « nable diligence, dans l'Etat de New-York, la notice sera « publiée une fois par semaine pendant quatre semaines con- « sécutives avant le jour de la vente, dans un journal paraîs- « sant à l'endroit (ou dans la localité la plus voisine) où doit « s'effectuer la vente (1).

« Le présent *act* ne s'appliquera pas aux matériels de che- « mins de fer vendus, loués ou prêtés (*loaned*) en vertu d'un « contrat qui a été ou doit être enregistré en conformité des « prescriptions du chapitre 393 des lois de 1893, intitulé *Act*

1. Cette législation un peu diffuse de l'Etat de New-York n'a pas eu le don de plaire à tous les jurisconsultes d'au-delà de l'Atlantique. On a accusé notamment ses auteurs de n'avoir pas su résister aux sollicitations des vendeurs à tempérament et d'avoir, sur leur demande, ajouté tous les ans à la liste des exceptions du § 7 que l'on propose d'augmenter. Ces exceptions sont, au dire de l'un de ces jurisconsultes, « un exemple flagrant de la législation corrom- « pue et négligée (*slipshod*, littéralement : *traîne-la-savate*) de cet « Etat ». V. un article de M. Raymond Sandford White, « Rights, « duties and remedies of the parties to a sale of personal property « which is to be delivered and paid for in instalments », *Yale Law Journal*, décembre 1887, vol. VII, n° 3, pp. 117 et suiv.

« *relatif à certains contrats portant location ou vente condi-*
« *tionnelle d'équipement de chemin de fer et de matériel rou-*
« *lant et prescrivant leur enregistrement* (1) ».

294. Dans l'Etat des Massachusetts, une loi du 2 juin 1884 (ch. 313), complétée par une loi du 16 juin 1892, exige la constatation par écrit des contrats de vente avec réserve de propriété jusqu'au paiement du prix, des objets de ménages et d'ameublement. Une copie devra en être remise à l'acquéreur : les paiements effectués par lui ou pour son compte, de même que les intérêt et autres charges de l'acquisition devront y être mentionnés s'il le requiert. En cas de négligence ou de mauvais vouloir du vendeur dans l'accomplissement de ces formalités, l'effet de la condition sera suspendu et la condition elle-même disparaîtra en cas de refus définitif de la part du vendeur (2).

Si le vendeur reprend les objets pour inexécution des charges de l'acquisition, il devra remettre à l'acheteur un bordereau détaillé indiquant les sommes encore dûes. Un délai de quinze jours est accordé à l'acquéreur pour racheter les objets repris : il ne court que du jour de la remise du bordereau (pourvu qu'on puisse le remettre en faisant raisonable diligence). Pour le cas où 75 0/0 du prix aura été versé, la loi organise un système de vente aux enchères précédé de publications analogue à celui que prévoit la loi de l'Etat de New-York.

295. B. — *Jurisprudence* (*Common Law*). — La jurisprudence admet sans difficulté la validité du retard apporté au transfert de la propriété dans les ventes à tempérament, quelle

1, Sic, *Am. by Law*, 1894, ch. 420 ; L. 1895, ch. 523 ; L. 1895, ch. 925, en vigueur à partir du 5 juin 1895.

2. *Laws of 1884*, ch. 313 ; *of 1892*, ch. 411 ; Cbn. notice Ernest Passez, *in Ann. de Législ. étr.*, 1885, p. 785 ; notice Paul Baillière, *ibid.*, 1893, p. 910.

que soit, d'ailleurs, la forme employée par les parties pour manifester leur volonté, qu'il s'agisse d'une simple location avec droit d'acquérir la propriété ou bien d'une vente avec condition suspensive formellement stipulée. Tant que la condition ne sera pas réalisée, l'acheteur sera sans qualité pour conférer un droit quelconque sur des objets qui ne sont pas encore sa propriété aux sous-acquéreurs de bonne foi, pas plus qu'aux créanciers saisissants (*attaching creditors*) (1).

Le maintien de la propriété sur la tête du vendeur doit faire l'objet d'une clause expresse, sinon la propriété est censée avoir été transférée à l'acheteur au moment du contrat, le fait d'avoir livré sans exiger paiement est considéré comme présomptif de cette intention, ce qui oblige le vendeur à faire la preuve contraire (2). Lorsque cette intention est certaine, l'acheteur devient propriétaire par le seul effet du paiement, sans autre formalité (3). Dans le district de Rhode Island la règle est que la possession de l'acheteur lui donne le droit de mortgager et de vendre et que l'effet du dernier paiement est de permettre au mortgagé ou au sous-acquéreur d'évincer les ayants droit du vendeur primitif (4).

Néanmoins les tribunaux des Etats de Pennsylvanie, Illinois, Kentucky et Maryland, tout en reconnaissant validité

1. *Goldie versus Rascony*, *4 Montréal, L. R 313 ; Guilford v. McKinley*, 61 *Ga.*, 230 ; *Smith v. Lozo*, 42 *Mich* 6 ; *Ketchum v. Brennan*, 53, *Miss.* 596 ; *Singer M'f'g Co. v. Bullard*, 62, *N.H.* 129 ; *Redewill v. Gillen*, 4 *N.M.* 78 ; *Boon v. Moss*, 70, *N.Y.* 465 ; *Walters v. Wurlitzer*, 6 *Cincinnati Weekly Law Bulletin* 139 ; *Mc-Ginnis v. Savage*, 29 *W.Va.* 362 ; *Henry v. Patterson*, 57 Pa St. 346 ; *Quincy v. Speer*, 15 *Pick* 44 ; *Jenks v. Howe Sewing-Machine Co.*, 34 La. Ann. 1241 ; *Brewer v. Ford*, 59 Hun. 17 ; *Wiggins v. Snow*, 89 *Mich.* 476.

2. *Denney v. Williams*, 5 *Allen*, 3 ; 1 *Seld.* 45 ; 6 *Pick.* 266 ; *Riddle v. Varnum*, 6, *Pick.* 266.

3. *Currier v. Knapp*, 117 *Mass.* 324 ; *Chase v. Ingalls*, 122 *Mass.* 381.

4. *Carpenter v. Scott*, 13 R.I. 477.

entre parties à la clause de réserve de propriété accompagnant une vente pure et simple, lui refusent tout effet vis-à-vis des sous-acquéreurs et des créanciers de bonne foi : l'acte est tenu pour frauduleux à leur égard.

On reconnaît au débiteur le droit de se libérer par anticipation. Si la dette du prix porte intérêts, il doit les payer jusqu'à l'échéance du terme convenu (1).

296. Après la rupture du contrat pour refus ou retard de paiement, les acomptes déjà versés demeurent acquis au vendeur sans qu'il soit tenu de les restituer (il faut excepter de cette règle les Etats tels que l'Ohio et le Missouri qui ont, nous l'avons vu, des dispositions législatives spéciales sur ce point, ainsi que les Etats des Massachusetts et de New-York pour le cas seulement où les acomptes versés atteindraient 75 0/0 du prix : en cette occurrence le vendeur est obligé de vendre l'objet aux enchères publiques et de faire compte du reliquat.) Cette *forfeiture of payments* n'est pourtant pas unanimement admise. Certaines Cours de justice, s'inspirant de principes d'équité, exigent en ce cas la restitution par le vendeur à l'acquéreur de toutes les sommes versées, déduction faite d'une somme raisonnable pour compenser la privation pour le vendeur de l'usage de la propriété.

297. La stipulation, insérée dans une vente conditionnelle, que les objets vendus devront rester dans un endroit déterminé sans pouvoir être déplacés autrement qu'avec le consentement écrit du vendeur est pleinement valable, et, en un tel cas, l'autorisation donnée de transporter l'objet à un autre endroit n'autorise pas un second déplacement (2).

Dans le Maine, l'objet vendu ne peut pas être transporté

1. *Cushnan v. Jewel*, 7 *Hun*. 525.
2. *American and English Encyclopedie of Law*, vol. 6, p. 548.

hors de l'Etat, sans le consentement du vendeur ou de son représentant (1).

298. Les inconvénients des ventes à tempérament d'objets de ménage, particulièrement dans la classe pauvre de la population, se sont faits vivement sentir et la véritable oppression que font peser les vendeurs sur leurs débiteurs, si elle est dans une large mesure atténuée par la loi et les principes directeurs de la jurisprudence, ne laisse pas que d'attirer l'attention des jurisconsultes et des économistes.

Le *Social Reform Club* de New-York s'occupe de rédiger et de faire admettre à la loi de 1884 un amendement en vertu duquel il serait désormais interdit d'emprisonner les acheteurs à tempérament, lorsque les objets acquis seraient des vêtements et des meubles ou si, quels qu'ils fûssent, leur valeur n'excédait pas 50 shillings. La loi décidant que la propriété des objets vendus continuera d'appartenir au vendeur jusqu'au paiement complet du prix, l'acquéreur est, en effet, passible d'emprisonnement pour détournement (*conversion*) s'il manque de payer et s'il refuse de restituer l'objet acheté. Certains vendeurs dépourvus de scrupules ont abusé de cette situation pour exploiter des acheteurs peu fortunés. D'autre part, il est indéniable que la perspective de l'emprisonnement opère comme une contrainte salutaire sur des acheteurs malhonnêtes.

Dans le seul quatrième district judiciaire de New-York et pour l'année 1896, une seule maison de vente à tempérament a fait prononcer trente-quatre jugements par mois en moyenne, une autre vingt par mois. La geôle de *Ludlow Street* a reçu

1. *Stimson's Amer. Stat. Law.*, p. 541 ; Consulter sur la jurisprudence relative aux ventes à tempérament en Amérique, l'ouvrage de M. W. J. Tremear (*of the Toronto bar*), *Conditional sales and Chattel liens*, ainsi que l'article de M. Raymond Sandford White, *précité*, *Yale Law Journal*, décembre 1897, vol. VII, n° 3.

dans une année 1.100 pensionnaires emprisonnés à la suite de condamnations prononcées en matière de ventes à tempérament (1). Tout cela démontre le développement extraordinaire qu'ont pris les ventes à tempérament au delà de l'Atlantique.

5. **Grande-Bretagne.**

299. En Angleterre, les deux formes, vente avec réserve de propriété et vente-location sont employées par les vendeurs à tempérament. Ces contrats sont usités aussi bien pour les ventes de machines et appareils industriels que pour les ventes d'objets mobiliers de moindre importance.

300. a) *Vente-location (hire-purchase).* — L'ancienne législation anglaise faisait au vendeur à crédit d'objets mobiliers une situation singulièrement précaire.

Tout d'abord, la propriété était nécessairement transférée du vendeur à l'acquéreur par le seul fait de la signature du *contract* (2).

En second lieu, le privilège (*lien*) du vendeur ne conférait à celui-ci qu'un droit de rétention sur la chose vendue restée entre ses mains et s'éteignait par le fait de la livraison (3).

De sorte que l'absence complète de garanties efficaces l'obligeait à recourir après la vente au mortgage mobilier (*mortgage of personalty, bill of sale*), ce qui nécessitait un second contrat de revente, cette fois, de l'acquéreur au vendeur, immédiatement consécutif au premier. Ces exigences s'étaient aggravées depuis la promulgation des lois qui imposèrent pour la validité des *bills of sale* l'obligation de les faire enregistrer dans les 7 jours de leur constitution, au greffe de la Cour du Banc de la Reine (4).

1. Renseignements extraits de la revue américaine *The collector and commercial Lawyer*, 1898, pp. 1379 et 1380.
2. E. Lehr, *Eléments de Droit civil anglais*, n° 627, p. 435.
3. E. Lehr, *op. cit.*, n^{os} 566, 567, 631.
4. *Id. ibid.*, n° 556.

La vente à tempérament sous sa forme directe était donc à peu près impraticable. Aussi eut-on recours au contrat de bail, accompagné d'une promesse de vente sous condition suspensive, contrat identique à notre vente-location. Nous en empruntons la formule à une décision de jurisprudence qui a fait quelque bruit de l'autre côté du détroit (1).

301. Un moteur à gaz avait été vendu par un sieur *Hobson* à un nommé *King*, aux conditions suivantes : King devait payer 18 livres comptant, avant toute livraison et ensuite la somme mensuelle de 3 livres 10 shillings pendant dix mois. Moyennant l'exécution régulière de cet engagement et le versement de la somme supplémentaire de 3 livres, la machine, détenue par King à titre de location deviendrait sa propriété.

Il était entendu que si, pendant la durée de la location, King manquait de payer quelque terme, Hobson aurait le droit de reprendre sa machine sans que le locataire pût élever contre lui quelque réclamation que ce fût, soit à raison des sommes qu'il aurait payées pour l'usage de la machine, soit pour le dommage que lui aurait causé la reprise.

Le contrat, était-il au surplus convenu, ne pourrait pas être considéré comme une vente de moteur à gaz, mais seulement comme une location de cet appareil, à moins que King ne payât intégralement les mensualités prémentionnées, et qu'il conserverait ce caractère jusqu'à ce paiement. Pour plus de sûreté, une plaque fixée sur la machine portait en toutes lettres : « cette machine est la propriété de Wilfrid Hobson » (2).

La jurisprudence paraît assez divisée en ce qui concerne ce genre de contrats. Les mêmes difficultés qu'en droit français

1. *Hobson versus Gorringe, Times law reports*, 1896-97, p. 139.

2. Ernest C.C. Firth, *Mortgagees and trade fixtures*, article dans la *Law Quarterly Review*, 1899, p. 165. Autre exemple de vente-location dans l'affaire *Helby v. Mathews*, rapportée in *Annales de Droit commercial*, 1898, p. 307.

se sont élevées entre vendeurs de machines et titulaires de droits réels sur le sol auquel elles ont été incorporées. La jurisprudence anglaise paraît les résoudre dans un autre sens que la nôtre. Le droit d'accession est pour elle une règle absolue, d'une application, pour ainsi dire, mécanique (1). *Quiquid solo plantatur, solo cedit*, telle est la maxime du droit anglais.

Ainsi, dans l'espèce que nous venons d'analyser, la condition suspensive apposée à la vente fut impuissante à protéger le vendeur contre un mortgagiste postérieur.

Voici, en effet, ce qui était arrivé. Le moteur à gaz avait été scellé à demeure fixe sur un socle en maçonnerie dans l'usine de King, en sorte qu'il s'était incorporé au bâtiment. Sur ces entrefaites, King emprunta une somme importante et donna son usine en mortgage à *Gorringe*. Il avait, depuis quelque temps, cessé de payer à Hobson les mensualités convenues. Lorsque ce dernier voulut reprendre sa machine, Gorringe s'y opposa, prétextant l'accession (*annexation*) de l'appareil à l'immeuble mortgagé. Un procès s'engagea.

Hobson soutenait que la convention avait empêché l'incorporation juridique du moteur au sol de l'usine : que cette convention était, à ce titre, opposable aux tiers et qu'il avait le droit de reprendre librement sa machine. Gorringe objectait que les conditions légales de l'accession s'étant réalisées, la machine était devenue immeuble par destination (*fixture*) et qu'elle devait appartenir au mortgagiste ; aucune signification, d'ailleurs, ne lui avait été faite du contrat intervenu entre Hobson et King, en sorte qu'on ne pouvait pas lui objecter sa mauvaise foi qui, seule, lui eût enlevé le droit d'invoquer le bénéfice de l'incorporation. La thèse de Gorringe fut admise par la Cour d'appel (2).

1. E. C. C. Firth, *article précité*.

2. Voir l'exposé du juge A.-L. Smith dans cette affaire, *Times Law Reports*, 1896-97, p. 139.

Il existe des décisions contraires, relatives à des contrats identiques à celui que nous venons d'examiner. Ainsi, une compagnie, se livrant à l'industrie du fer, avait donné en mortgage une houillière. A quelque temps de là, elle acquit à tempérament d'un fabricant de machines, un matériel pour le lavage du charbon et le fit installer sur le carreau de la mine. Le mortgagiste n'ayant pas été remboursé et voulant exercer ses droits, une difficulté s'éleva entre lui et le vendeur des machines. Le juge donna raison au fabricant de machines parce que « le mortgageur n'avait pas pu conférer au mortga-« giste plus de droits qu'il n'en possédait lui-même sur l'im-« meuble mortgagé » (1).

Le juge anglais s'était inspiré de cette considération, développée par les jurisconsultes de son pays, que « si l'ancienne « jurisprudence tendait à considérer comme immeuble tout « ce qui est annexé au sol par l'occupant, la tendance moderne « lui est diamétralement opposée, motivée qu'elle est par « l'intérêt du commerce, qui est devenu le pilier de l'Etat » (2). Il s'est également inspiré de cet axiome de bon sens que « le « droit de propriété d'une personne ne peut pas lui être enlevé « par le seul fait que la chose qui en est l'objet vient à être « fixée dans un sol appartenant à un autre individu » (3).

302. En matière de vente-location de meubles non incorporés au sol, il semble que le vendeur soit protégé contre toute

1. *Cumberland Union banking Co v. The Maryport Hematite iron and steel Co*, — *Law Quarterly Review*, 1899, p. 167.

2. « The old cases on the subject leant to consider as realty wha-« tever was annexed to the freehold by the occupier ; but in « modern times the leaning has always been the other way in sup-« port of the interests of trade, which is become the pillar of the « state ». E. C. C. Firth, *article précité*.

3. « One man's property cannot be taken away from him by « being fixed in the land of another », *Judge Wright*, rapporté par M. Firth, *loc. cit.*

éventualité. Dans un procès né à la suite de la vente-location d'un piano, il a été jugé que la transmission de la propriété ne s'opérait qu'autant que toutes les annuités avaient été versées au bailleur (1). Le locataire jouit seulement d'une option d'achat (*option to buy*) ; on ne peut pas soutenir qu'il y ait promesse d'achat (*agreement to buy*) tant que la condition ne s'est pas réalisée. D'où il résulte que la propriété repose sur la tête du vendeur jusqu'au règlement complet des acomptes ou termes de location et que l'action en revendication lui appartient contre les tiers auxquels l'acquéreur a pu conférer des droits réels sur la chose.

303. L'affaire Hobson-Gorringe et quelques espèces analogues où furent rendues des décisions identiques, ont inspiré aux commentateurs cette réflexion, que les vendeurs à tempérament de machines, employant le procédé de la vente-location, devraient apporter un correctif à leur forme usuelle de contrat. On pourrait, a-t-on dit (2), convenir que la partie du sol sur laquelle seront fixés les meubles devra être considérée comme distincte du restant de l'immeuble et obliger cette partie du sol entre les mains de l'acheteur ou du mortgagé, qu'il soit ou non prévenu.

Il peut surgir quelques difficultés techniques dans la construction d'une convention de vente-louage de ce type. Mais la solution de la difficulté semble bien s'induire des termes des décisions judiciaires rapportées. Il est difficile de dire si ce serait plutôt au mortgagé de s'assurer que les meubles à assiette fixe sont la propriété du mortgageur ou celle de quelqu'un plus, ou si l'obligation devrait plutôt incomber au

1. *Helby v. Mathews*, précité ; V. Benjamen, *The law of sale of personal property*, pp. 288, 289 ; J. Valéry, « Du louage des meubles », *Annales de Droit commercial*, 1895, p. 92.

2. Firth, *article précité*.

propriétaire des meubles qui permet de les immobiliser au moyen d'une convention de louage, de s'assurer si le sol est réellement, en fait, la propriété de son locataire, ou bien celle d'un autre.

En somme, on cherche comme chez nous, un moyen sûr et pratique d'éviter les désagréments qui peuvent survenir au vendeur à tempérament. On ne l'a pas encore trouvé, semble-t-il. Il nous paraît cependant réalisé par la vente avec réserve de propriété.

304. b) *Vente avec réserve de propriété.* — Depuis le *Sale of goods act* (1) promulgué le 20 février 1894, les meubles corporels, c'est-à-dire ceux qui ne consistent ni en argent comptant ni en actions, peuvent, sans danger pour le vendeur, être cédés à tempérament sans qu'il soit nécessaire de recourir à un bail. Ce mode de contracter, conforme à la nature des choses, est aussi moins dangereux pour le vendeur que la location avec promesse de vente.

Le vendeur, pour couper court à toute espèce de risques, n'a qu'à retarder conventionnellement le transfert de la propriété, de sa tête sur celle de l'acquéreur (art. 16, 17, 19, § 1) : c'est l'*agreement to sell*, prévu par l'article 1^er^, § 3 du nouvel *act*. La condition suspensive apposée au transfert sera le paiement intégral du prix divisé en mensualités égales. Indépendamment des termes du contrat, la conduite des parties, les circonstances de l'espèce, serviront à déterminer l'intention des contractants (art. 17).

En principe, les risques seront à la charge du vendeur, tant que la propriété reposera sur sa tête, mais une convention

1. « An act for codifying the Law relating to the sale of goods », notice et traduction par H. Levy-Ullmann et Th. Barclay, *Ann. de Législ. étr.*, 1895, p. 10 et suiv Cbn. notes *in Law Quarterly Review*, 1894, pp. 5, 100.

pourra déroger à cette conséquence naturelle du contrat (art. 20).

De cette façon, le vendeur est plus efficacement garanti que par l'exercice de l'action en paiement du prix, seule protection que lui conférerait la vente immédiatement translative de propriété.

305. La pratique emploie aujourd'hui couramment cette forme pour les ventes d'objets d'ameublement ou de ménage (pianos, vélocipèdes, livres, etc.). Les engagements imprimés que font signer à leurs acheteurs les maisons de vente à tempérament portent tous cette clause : « Jusqu'au paiement « complet des mensualités, je prends l'engagement de ne pas « disposer, par vente ou autrement, des objets qui me sont « livrés et qui ne sont pas encore ma propriété ». Il est à remarquer que les difficultés signalées à propos des ventes-locations, vis-à-vis notamment des mortgagés, se représenteraient ici dans les mêmes conditions.

6. Norwège.

306. La jurisprudence norwégienne admet la validité de la réserve de propriété et la déclare opposable à la faillite. — Cette solution a été donnée dans une affaire *Anderson c. Johansen* (1).

Par un acte du 13 décembre 1881, l'hôtelier Anderson reconnaissait avoir reçu de Johansen, ébéniste, plusieurs meubles du prix desquels une partie avait été versée comptant, tandis que l'autre devait l'être par acomptes payables de mois en mois, pendant les dix-huit mois suivants. Il était dit que si Anderson exécutait les conditions stipulées, les meubles deviendraient sa propriété mais que, au cas contraire

1. Hoiesteret, 5 décembre 1885, rapporté dans le *Journal du Droit international privé et de la jurisprudence étrangère*, 1888, p. 565.

d'inexécution, Johansen aurait le droit de reprendre immédiatement et sans recourir à la justice les meubles par lui livrés. Le contrat avait été signé par Johansen comme « propriétaire des meubles » et par Anderson comme « locataire des meubles ».

Anderson étant tombé en faillite, Johansen réclama la restitution des meubles et des dommages-intérêts pour la détérioration qu'ils avaient subie. Le syndic, de son côté, concluait principalement au renvoi pur et simple de Johansen et subsidiairement à la restitution des meubles sous la condition que le vendeur restituerait les acomptes reçus par lui, sous la déduction d'un loyer raisonnable.

Les juges donnèrent gain de cause à Johansen. La réserve du droit de propriété en faveur du vendeur est, aux termes de l'arrêt, obligatoire pour la faillite. Une convention de ce genre n'est point prohibée par la loi et, dans l'espèce, il n'y a pas lieu de supposer qu'elle ait été stipulée pour favoriser le vendeur au détriment des autres créanciers. Le syndic allègue, sans doute, que cette convention est en opposition avec l'article 1^er^ de la loi du 12 octobre 1857, d'après lequel les biens meubles ne peuvent être valablement engagés que s'ils sont remis en la possession du créancier gagiste. Mais le contrat passé entre Anderson et Johansen n'a point pour objet d'accorder à celui-ci un droit de gage sur les objets par lui vendus ; il lui réserve seulement pendant un certain temps le droit de propriété dont il était investi. La faillite doit donc lui restituer les meubles non payés.

7. Autres pays.

307. En *Espagne*, le Code de commerce (entré en vigueur le 1^er^ janvier 1886) paraît devoir prêter à des solutions plus nettes que celles de notre jurisprudence. L'article 908 est ainsi conçu :

« Les marchandises, les effets et les biens de toute nature « quels qu'ils soient, existant dans la masse de la faillite, dont « la propriété n'aura pas été transférée au failli en vertu d'un « titre légal et irrévocable, seront considérés comme la pro- « priété d'autrui et mis à la disposition de leurs maîtres légi- « times, après vérification préalable faite dans l'assemblée « des créanciers ou résultant d'une sentence définitive, et la « masse retiendra les droits qui pourront appartenir sur « lesdits biens au failli, et elle sera substituée à celui-ci « pourvu qu'elle accomplisse les obligations correspondantes « à ces mêmes droits ».

Aucune difficulté, donc, sur les ventes avec réserve de propriété. — L'article 913, §§ 2 et 3 (combiné avec l'article 1922-2° du Code civil espagnol) laisse subsister, en cas de faillite, le privilège du vendeur.

308. Le Code de commerce *Mexicain* (entré en vigueur le 1er janvier 1890) reproduit intégralement, dans son article 998, l'article 908 du Code de commerce espagnol. L'article 1002 du même Code est conçu dans les mêmes termes que l'article 913 du Code de commerce espagnol.

309. L'article 1500, § 3 du Code de commerce *Argentin* (mis en vigueur le 1er mai 1890) admet l'exercice, à l'encontre de la masse, du privilège du vendeur de meubles non payé, tant que les objets vendus sont en la possession du débiteur. — S'ils se trouvent en mains tierces, la question de bonne foi se posera et, si elle est affirmativement résolue, les difficultés que nous avons vu naître chez nous surgiront, touchant la validité des ventes-locations et des ventes sous condition suspensive ou avec réserve de propriété.

310. L'*Italie* a résolu pratiquement la question pour les ventes à crédit de machines industrielles. L'article 773-3° du

Code de commerce italien (mis en vigueur le 1er janvier 1883) dispose :

« Les dispositions du Code civil concernant les privilèges « sur les meubles, sont applicables aux jugements de faillite, « sauf les dispositions spéciales du présent Code et les modi- « fications ci-après :

... « 3° Les créances ayant pour objet le prix non payé de « machines d'une valeur importante employées dans une « exploitation industrielle ou agricole sont privilégiées au « rang indiqué sous le § 6 de l'article 1958 du Code civil, en « faveur des marchandises vendues et remises au failli dans « les trois années antérieures à la déclaration de faillite, fus- « sent-elles devenues immeubles par destination. Ce privilège « ne peut avoir d'effet que si, dans les trois mois de la remise « des machines à l'acheteur, en Italie, le vendeur a fait « transcrire l'acte constatant la vente et la créance sur un « registre spécial et public qui doit être tenu, dans la forme « indiquée par un décret royal, au greffe du Tribunal de com- « merce dans le ressort duquel les machines sont installées ».

311. Dispositions identiques dans l'article 786-3° du Code de commerce *Roumain* (entré en vigueur le 1er septembre 1887).

Les dispositions si sages de la loi belge ont évidemment servi de modèle à la plupart de ces législations.

CONCLUSION

312. Arrivé au terme de notre étude, nous faillirions à notre devoir si nous ne jetions un coup d'œil en arrière pour apprécier les résultats acquis et donner une conclusion raisonnée, éclairée par l'examen des législations étrangères, sur les avantages et les vices de notre droit en matière de ventes à tempérament.

313. I. La loi du 21 mars 1900 est heureusement venue terminer d'irréductibles controverses sur quelques difficultés occasionnées par la *vente à tempérament des valeurs à lots*. Des prescriptions rigoureuses ont été sagement imposées aux intermédiaires qui s'y livrent. L'obligation d'indiquer au moment du contrat le numéro du titre vendu, d'en mentionner la valeur à la Bourse, la limitation de la période de crédit, l'interdiction de la clause de nantissement, sont autant de règles salutaires auxquelles on ne peut qu'applaudir.

Mais à côté de ces avantages indéniables combien de fâcheuses lacunes la nouvelle loi ne présente-t-elle pas ! N'aurait-on pas dû mettre fin aux hésitations de la jurisprudence, hésitations qui menacent de s'éterniser, sur la validité de la clause d'exécution en Bourse ? Ne devait-on pas également étendre la nouvelle loi à toutes les valeurs de Bourse, au lieu de la limiter aux seules valeurs cotées à la Bourse ? — Ne risque-t-on pas de voir les abus qu'a voulu détruire la loi du 12 mars 1900 renaître avec la vente à tempérament appliquée aux valeurs

non cotées, dont la nouvelle loi n'atteint pas la négociation ? — Combien il est regrettable que la négligence et l'insouciance de nos législateurs aient laissé subsister de pareilles difficultés, alors que la Commission chargée par la Chambre des députés d'étudier et de compléter le projet adopté par le Sénat avait précisément comblé ces lacunes !

Quoi qu'on en aît pu dire, cette loi d'exception était nécessaire. Il est à craindre qu'elle ne soit bientôt plus suffisante et que l'on ne réussisse facilement à en tourner les salutaires prohibitions. Aussi bien l'économiste et le jurisconsulte n'en seraient-ils qu'à demi fâchés. Peut-être alors songerait-on à supprimer définitivement la vente à tempérament des valeurs à lots qui, véritablement, ne mérite aucune considération.

Les valeurs à lots elles-mêmes ne sont pas recommandables et nous ne pouvons nous empêcher d'approuver ces lignes si justes de M. Labbé, paraphrasant un mot célèbre de Franklin : « Les valeurs à lots développent les désirs irrai-« sonnés et font entrevoir des espérances qui ne sont le « plus souvent que des déceptions. Est-ce ainsi que l'on « entretient chez un peuple l'énergie du caractère et la noble « ambition de devoir sa fortune à son travail ? Non ». — En attendant qu'un législateur, s'inspirant des principes de la saine morale, les supprime un jour, comme l'ont fait beaucoup de pays étrangers, devrons-nous continuer à subir une des conséquences les plus fâcheuses de leur existence, la vente à tempérament, bien plus immorale que son objet (1) ?

1. Nous croyons devoir reproduire les motifs d'un récent arrêt de la Cour de Paris, qui justifient la réprobation unanime dont les vendeurs à tempérament de valeurs à lots sont l'objet : « Considérant « que les contrats dont s'agit, contraires aux principes qui régis-« sent la vente, sont aussi contraires à l'ordre public ; — qu'ils ont « pour but et pour objet, non d'appliquer une forme de la prévoyance

N'est-elle pas, d'ailleurs, inutile ? — Les *émissions à tempérament* sont venues mettre les valeurs à lots à la portée de tous et dans des conditions plus favorables que ne le fait la vente à tempérament par intermédiaires. Les établissements émetteurs, Villes, Crédit Foncier, etc., placent directement dans le public un certain nombre de leurs titres, en échange d'un prix fractionné en versements mensuels ou trimestriels d'égale importance. C'est ainsi que l'on pouvait souscrire aux obligations de l'émission du 21 février 1899 d'obligations communales du Crédit Foncier, en prenant l'engagement de verser 36 francs par trimestre, pendant 14 mois, ce qui représente une retenue de 12 fr. par mois, soit 0 fr. 40 par jour, sur les dépenses courantes : ce mode de capitalisation est à la portée de tout le monde. On n'a pas à redouter ici les énormes majorations que font subir à leurs prix les vendeurs à tempérament, non plus que le fonctionnement immoral et contraire à l'esprit de la loi des diverses clauses que nous avons étudiées.

C'est avec raison que l'on a dit des ventes à tempérament de valeurs à lots qu' « elles ne sont nullement nécessaires et ne « correspondent à aucun intérêt public (1) ». Nous ne verrions, quant à nous, que des avantages à leur suppression

« morale et sociale, mais d'exploiter l'épargne populaire par l'appât « et la séduction des valeurs à lots et des tirages périodiques « qu'elles comportent ; que de telles spéculations sont léonines et « abusives, qu'elles dissimulent, sous le prétexte d'accords réciproques, un trafic, destiné à procurer à ceux qui s'y livrent de fortes « majorations (dans l'espèce le tiers du prix d'achat et des intérêts « supérieurs à ceux que produisaient les obligations émises), sans « les exposer à aucun aléa ». — Paris (8e ch.), 28 mars 1900, *G. Pal,* 3 mai 1900.

1. Cordelet, rapport au Sénat, sur le projet de loi tendant à réprimer les abus commis en matière de vente à crédit de valeurs de Bourse, *précité.*

pure et simple, comme l'a prononcée la loi allemande du 6 avril 1894.

314. II. Les difficultés dont la *vente à tempérament d'objets mobiliers* est l'origine commandent aussi de promptes réformes.

A. Sur les ventes-locations et les ventes sous condition suspensive de machines destinées à l'industrie, les divisions et les incertitudes de la jurisprudence, loin de s'atténuer, ne font que s'accentuer et s'aggraver tous les jours.

Mûe par les nécessités nouvelles qu'impose au crédit le développement de l'industrie moderne, la pratique a créé de nouvelles formes de contrats permettant d'éluder les prohibitions surannées de notre droit commercial. La jurisprudence, inconsciente peut-être du mouvement fécond dont elles sont l'indice, ne leur a généralement pas fait bon accueil. Et l'on dirait qu'elle a été toute heureuse de trouver dans les règles de la faillite une arme pour les détruire.

Quel motif donne-t-on de ce principe inflexible, si souvent affirmé par nos tribunaux, que l'on doit par tous les moyens sauvegarder les droits de la masse des créanciers chirographaires ? — Les arrêts les plus rigoureux n'en trouvent pas d'autre que l'apparence de fortune et de solvabilité donnée à l'acheteur par la présence des objets vendus dans ses magasins : les tiers n'auront traité dans bien des cas qu'à cause de ces marchandises qu'ils voyaient chez celui qui leur demandait crédit. Mais on est forcé d'ajouter, cette explication étant manifestement insuffisante, que l'article 550 du Code de commerce supprime surtout le privilège du vendeur parce que celui-ci, qui a dû s'attendre à la revente des marchandises par l'acheteur, n'a pas pu compter les retrouver dans ses magasins. Et les commentateurs ne peuvent s'empêcher d'observer que, « si telle est la raison de la loi, sa portée sem-« blerait se limiter aux marchandises », qu'elle est générale

uniquement parce que « l'article 550 ne fait aucune ré- « serve » (1).

Cette règle absolue ne peut donc s'expliquer. Elle est même souverainement injuste, puisque le vendeur d'une machine, d'un outillage industriel, a fourni à son débiteur un instrument de travail qui, bien souvent, lui aura permis d'augmenter son patrimoine et aura rendu moins dérisoire, en cas de faillite, le dividende attribué à ses créanciers chirographaires. Ces créanciers, au surplus, ont bien dû se douter que le prix de ce matériel important, facilement reconnaissable, acquis par leur débiteur, n'a pas été immédiatement soldé par lui. Il y a quelque chose de choquant à créer pour eux, comme le fait en réalité la jurisprudence, un cas d'ignorance légale qui les dispenserait de la plus élémentaire vigilance. N'avons-nous pas, d'ailleurs, constaté que presque toujours les seuls créanciers hypothécaires bénéficieraient de cette spoliation du vendeur ?

Les Tribunaux sont défavorablement impressionnés, il est vrai, par le résultat possible d'une combinaison contractuelle qui dépouillerait à la fois le patrimoine de l'acheteur et du prix et de la chose vendue. Un pas de plus pourrait être fait par les vendeurs : une clause ajoutée aux ventes-locations et aux ventes sous condition suspensive devrait convenir que, dans le cas d'une résiliation, une partie des sommes versées serait restituée par le vendeur, le reste, fixé à l'avance ou arbitré équitablement par les Tribunaux, devant servir d'indemnité pour location ou usure du matériel. La jurisprudence pourrait ainsi rétrograder sans inconvénient car rien dans le Code de Commerce ne nous paraît justifier la théorie absolue et véritablement aveugle adoptée par la Cour de Cassation. Mais une telle clause serait-elle favorablement accueil-

1. E. Valabrègue, *Nouveau cours de droit commercial*, nº 386, p. 524.

lie par les Tribunaux et les tendances que nous leur connaissons ne les porteraient-elles pas bien plutôt à y trouver un nouveau motif de changer la qualification et la nature même du contrat ?

Une loi bien faite supprimerait heureusement ces regrettables difficultés. Pourquoi n'étendrait-on pas à ces meubles d'une nature particulière la théorie du gage sans déplacement qui a déjà fait de si grands progrès dans notre législation ? On a réalisé cette bienfaisante réforme pour les fruits et récoltes de la terre (loi du 18 juillet 1898 sur les warrants agricoles), pour les fonds de commerce (loi du 1er mars 1898 sur le nantissement des fonds de commerce), on propose de le faire pour les bateaux de rivière (1) et sur notre terrain spécial, nous avons été devancés de près de cinquante ans par la législation belge. Les inconvénients pour les tiers seraient moins graves ici qu'en matière de fonds de commerce et l'on réaliserait l'incontestable avantage de sauvegarder une des plus importantes branches du crédit à la production, si digne d'être protégé. Quel stimulant pour notre industrie nationale, si peu encouragée par nos lois, si gravement menacée par la concurrence étrangère !

Rien ne serait plus facile à organiser qu'une publicité, puisqu'aussi bien les créanciers de l'acheteur sont déjà prévenus par l'importance même des machines objet du privilège du vendeur, machines dont l'individualité est certaine, dont l'assiette est fixe, qui n'ont rien de commun avec des marchandises dont la nature est d'être constamment déplacées et qui portent même sur leurs organes essentiels l'empreinte, la marque, de celui qui les a construites, qui les a vendues.

1. *Proposition de loi tendant à conserver aux constructeurs de bateaux le bénéfice d'un privilège spécial*, présentée par M. Plichon, député. — *Journal officiel*, Chambre, sess. extraord. 1893, Docum. Parl., n° 56, p. 90.

N'hésitons pas à instituer un privilège avec publicité, comme l'ont fait déjà les Allemands, les Italiens, les Roumains, les Espagnols. Donnons en même temps à l'acheteur malheureux qui n'a pas pu remplir ses engagements le droit de réclamer la restitution des acomptes qu'il a versés, déduction faite d'une raisonnable indemnité, tel que l'organise la législation des Etats-Unis d'Amérique. Portons ce nouveau coup de hache dans l'édifice suranné de la faillite. Personne n'en subira de préjudice et notre industrie n'en retirera que des avantages.

B. Quant aux ventes à tempérament d'objets d'usage ou de consommation, leur développement chez nous n'est pas encore si grand que des abus intolérables ou d'irréductibles difficultés aient encore surgi.

On les pressent néanmoins, car l'accroissement rapide de ce genre de commerce est à prévoir. Espérons qu'ils ne seront pas tels que nous soyions jamais obligés de recourir aux mesures draconiennes édictées par le législateur autrichien. Il ne faudrait pas hésiter toutefois à les prendre, le cas échéant, puisqu'au demeurant, acheter ou vendre à crédit n'est pas autre chose qu'emprunter ou prêter, comme on fait de l'argent et que l'usure n'est pas moins contraire aux principes du droit naturel qu'aux immuables règles de la morale.

VU :
Le Président de la thèse,
Doyen de la Faculté de Droit,
VIGIÉ.

VU ET PERMIS D'IMPRIMER :
Montpellier, le 5 juin 1900.
Pour le Recteur,
Le Vice-Président du Conseil de l'Université,
FERDINAND CASTETS.

TABLE BIBLIOGRAPHIQUE

ALAUZET. — *Commentaire du Code de Commerce et de la législation commerciale*, Paris, 3e éd.. 1879.

APPLETON. — *Note*, sous Lyon, 10 août 1888, S. 90. 2. 113.

AUBRY et RAU. — *Cours de Droit civil français*, Paris, 4 éd., 1869-1883.

AVENEL (D'). — *Le mécanisme de la vie moderne. Les grands magasins. Revue des Deux Mondes*, 15 juillet 1890.

BAILLIÈRE (Paul).— *Notice* in *Annuaire de Législation Etrangère*, 1893, p. 910.

BARATTE. — *La vente à crédit des valeurs à lots en France et en Belgique*, Paris 1890.

BARCLAY (Thomas). — V. *Levy-Ullmann*.

BÉDARRIDE. — *Traité des Faillites et Banqueroutes*, ou commentaire de la loi du 28 mai 1838, Paris 1874.

BENJAMEN. — *The law of sale of personal property*, Londres 1884.

BERTRAND. — *Rapport supplémentaire à la Chambre des Députés, sur le projet de loi relatif aux ventes à crédit de valeurs de Bourse. Journal Officiel*, Chambre, session ordinaire de 1897, Annexe nº 2635. p. 1524.

BUCHÈRE. — *Note* sous Paris, 2 novembre 1892, Pandectes françaises, 1893, 2. 321.

CATALAN (Paul). — *De la condition juridique des fonds de commerce*, Paris 1899.

CAUWÈS. — *Cours d'Economie politique*, Paris, 3e éd., 1893.

CHARMONT (J.). — *Examen doctrinal de jurisprudence civile*, in *Revue critique de législation et de jurisprudence*, 1891 p. 65.

CHAUVIN. — *Les valeurs mobilières et les lois d'exception en Autriche-Hongrie et en France*, dans *La Loi* du 16 février 1893.

La vente à tempérament des valeurs à lots et les lois d'exception en Belgique et en France, dans *La Loi*, du 20 avril 1893.

La vente à tempérament des valeurs à lots devant le Sénat, dans *La Loi*, du 27 déc. 1893.

CLAUSEL DE COUSSERGUES.— *Rapport à la Chambre sur le projet de*

loi relatif aux ventes à crédit de valeurs de Bourse, *Journal Officiel*, Chambre, session ordinaire de 1894, annexe nº 634, p. 822.

Colin. — *Note*, sous Alger, 18 févr. 1888. *Revue Algérienne et Tunisienne de jurisprudence*, 1888. 2. 416.

Cordelet. — *Rapport au Sénat sur le projet de loi relatif aux ventes à crédit de valeurs de Bourse*, *Journal Officiel*, Sénat, session extraordinaire de 1893, séance du 18 déc. pp. 1451, 1455.

Cosack (Conrad). — *Lehrbuch des Handelsrechts*, Stuttgart, 1898. (4e éd.).

Cotelle (Conseiller). — *Rapport à la Cour de Cassation*, sous Cass. req. rej., 21 juillet 1897, Dalloz, 1898, 1. 269.

Demante et Colmet de Santerre. — *Cours analytique de Code civil*, Paris, 2e éd., 1881, 1889.

Demolombe. — *Cours de Code civil*, Paris, 1845, 1882.

Eisner (Z). — *Chronique de législation et de doctrine en matière de Droit commercial et industriel*, *Annales de Droit commercial*, 1899, p. 330.

Esnault. — *Traité des Faillites et Banqueroutes*, Paris, 1843-1844.

Ferrière. — *Corps et compilation de tous les commentateurs anciens et modernes sur la Coutume de Paris, par M. Claude de Ferrière*, Paris, 2e éd., 1714.

Firth (Ernest C. C.). *Mortgagees and trade fixtures*, article dans la *Law Quartely Review*, 1899, p. 165.

François-Poncet (Substitut). — *Conclusions*, sous Trib. civil de la Seine, 14 juin 1898, *Gazette du Palais*, 98. 2. 145.

Id., sous Tr. civ. Seine, 16 déc 1898, *Gazette des Tribunaux*, *recueil mensuel*, 1899, I. 2. 133.

Frèrejouan du Saint. — *Jeu et pari au point de vue civil, pénal et réglementaire*, Paris, 1893.

Gareis (Karl). — *Das Reichsgesetz über die abzahlungsgeschäfte*, Erlangen, 1894.

Guillouard. — *Traité de la Vente*, Paris, 2e éd., 1890.
Traité du Louage, Paris, 1881.

Hausmann. — *Das Gesetz betreffend die Abzahlungsgeschäfte von* 16 mai 1894, Berlin 1894.

Huc (Th.). — *Commentaire théorique et pratique du Code civil*, Paris, 1892-1900.

Ihering (R. Von). — *L'Esprit du Droit Romain*, trad. Meulenaere, Paris, 1880.

Du rôle de la volonté dans la possession, trad. Meulenaere, Paris, 1891.

Kremer (Eugène G.) *Conditional sales of personal property*, (inédit).

Labbé (J. E.).— *Note* sous Cass. cr., 8 juillet 1882, Sirey, 83. 1. 233.
Id. sous diverses décisions, Sirey, 87. 2. 49.
Id. sous Paris, 4 mars 1886, Sirey, 87. 2. 25.
Lardenois (Conseiller).— *Rapport* à la Cour de Cassation, sous Cass., req. rej , 18 fév. 1895, *La Loi*, du 2 mars 1895.
Laurent. — *Principes de Droit civil*, Bruxelles et Paris, 3e éd., 1878.
Lehr (E.). — *Eléments de Droit civil anglais*, Paris 1885.
Leroy-Beaulieu (Paul). — *Traité théorique et pratique d'économie politique*, Paris, 1896.
Levy-Ullmann. — *Traité des Obligations à primes et à lots*, Paris, 1895.
Note, sous Cass. req., 14 mars 1894, *Annales de Droit Commercial*, 1894, 101, 107.
Id., sous Tr. civ. Nice, 9 juin 1896, *ibid.* 97. 22, 263.
Id., *Annales de Droit Commercial*, 1899, pp. 33, 285 ; 1900, p. 21.
Consultation en faveur de MM. Bretault, Bluntschli et Cie, Paris, 1898.
Notice et traduction de la loi allemande du 16 mai 1894 relative aux ventes à tempérament, *Annuaire de Législation Etrangère*, 1895, p. 226.
Id., *de la loi Autrichienne du 27 avril 1896*, *ibid.*, 1897, p. 248.
Levy-Ullmann et Thomas Barclay. — *Notice sur le sale of goods act du 20 février 1894*, *Annuaire de Législation Etrangère*, 1895, p. 10.
Lochon (Paul). — *De la négociation des valeurs à lots*, Thèse, Paris, 1896.
Loysel. — *Institutes Coutumières.*
Lyon-Caen (Ch.). — *Notice* sur le projet de loi Autrichien relatif aux ventes à tempérament, *Annuaire de Législation Etrangère*, 1879, p. 227 ; 1891, p. 337.
Note, sous Cass. req., 18 fév. 1895, Sirey, 95. 1. 209.
Lyon-Caen et Renault. — *Précis de Droit Commercial*, Paris, 1879-1885.
Manuel de Droit Commercial, Paris, 3e éd., 1894.
Traité de Droit Commercial, (en cours de publication depuis 1889).
Mack. — *De la négociation à crédit des valeurs à lots*, Paris, 1886.
May (Gaston). — *Note* sous Nancy, 1er décembre 1886, *Gazette du Palais*, 87. 1. 46.
Maynz. — *Cours de Droit Romain*, Bruxelles, 1876-1877.
Michel (Georges).— *La vente à crédit des valeurs de Bourse*, article dans l'*Economiste Français* du 28 janvier 1899 (1899, t. I, p. 104).
Passez (Ernest). — *Notice* sur la législation Américaine, *Annuaire de Législation Etrangère*, 1885, p. 785.

PLICHON. — *Proposition de loi tendant à conserver aux constructeurs de bateaux le bénéfice d'un privilège spécial ;* Exposé des motifs — *Journal Officiel*, Chambre, session extraordinaire de 1893, Annexe n° 56, p. 90.

PUYNODE (G. Du). — *Article* sur le *Crédit*, in *Dictionnaire d'Economie Politique* de Léon Say et Chailley, Paris 1891.

RENOUARD. — *Traité des Faillites et Banqueroutes*, Paris, 1842.

ROME (F.) — *Les agences de placement de valeurs à lots*, dans *La Loi* du 24 mai 1887.

ROUSSEAU (R). — *La vente à crédit des obligations à lots*, Paris, 1884.

ROYER. — *Rapport à la Chambre des Députés sur le projet de loi relatif aux ventes à crédit des valeurs de Bourse*, *Journal Officiel*, Chambre, session ordinaire de 1892, annexe n° 2198, p. 1315.

RUBEN de COUDER. — *Dictionnaire de Droit Commercial* V° *Faillite* et *Supplément*, *cod. verb.*, Paris 1877-1897.

THALLER. — *Des Faillites en Droit comparé*, Paris, 1887.
Note sous Cass. req., 17 juillet 1895, Dalloz, 96. 1. 57.
Traité élémentaire de Droit commercial, Paris, 1898.

TISSIER. — *Note* sous Paris, 2 nov. 1892, Sirey, 1894. 2. 273.

TREMEAR (W. J., *of the Toronto bar*). — *Conditional sales and chattel liens*, Toronto, 1899.

VALABRÈGUE (E.). — *Nouveau Cours de Droit commercial*, Paris 1898.

VALÉRY (J.). — *Des contrats par correspondance*, Paris 1895.
Du louage des meubles, *Annales de Droit commercial*, 1895, p. 92.
Note sous Montpellier, 12 déc. 1899, *Moniteur Judiciaire du Midi*, 1900, 1.

VALLAT (H). — *Note* sous Tr. civ. Montpellier, 18 Mars 1899, *Moniteur Judiciaire du Midi*, 1899. 195.

VALLÉ. — *Rapport à la Chambre des Députés sur le projet de loi relatif aux ventes à crédit des valeurs de Bourse*, *Journal Officiel*, Chambre, session extraordinaire de 1890, annexe n° 1046, p. 447.

VIDAL (E.). — *La vente à tempérament d'obligations à lots*, in *Cote de la Bourse et de la Banque*, 19 mai 1894 ; *ibid.* 9 août 1898.

VIGIÉ (A.). — *Cours Elementaire de Droit civil Français*, Paris, 1re éd., 1890-1892, 2e éd., (en cours de publication depuis 1893).

VIGOUROUX. — *La prohibition des valeurs à lots*, in *Revue Générale du Droit*, 1885, p. 248.

WALRAS. — *Théorie du Crédit*, in *Revue d'Economie Politique*, 1898, p. 128.

WHITE (Raymond Sandford). — *Rights, duties and remedies of the parties to a sale of personal property which is to be delivered and paid for in instalments*, in *Yale Law Journal*, déc. 1897, vol. VII, p. 117.

TABLE DES MATIÈRES

Nos Pages

INTRODUCTION

1. Définition de la vente à tempérament 1
2. Ses avantages sur la vente à crédit ordinaire 1
3. Développement de ce genre de contrat 2
4. But et plan de cet ouvrage 3

PREMIÈRE PARTIE

De la vente à tempérament des valeurs de Bourse (plus spécialement des valeurs à lots).

Commentaire de la loi du 12 mars 1900.

CHAPITRE PREMIER

CE QUE SONT LES VALEURS A LOTS. — RÈGLES SPÉCIALES AUXQUELLES SONT SOUMISES LEUR ÉMISSION ET LEUR NÉGOCIATION. — VALEURS A LOTS ÉTRANGÈRES. — LA VENTE DES VALEURS A LOTS ET LE MONOPOLE DES AGENTS DE CHANGE.

5. 6. *Préambule* : Idée générale du chapitre. 7, 8
7. Ce que sont : une obligation ; une obligation à prime ; une obligation à lot. 8
8. Faveur du public pour les obligations à lots, bien qu'elles constituent un mode de placement désavantageux. 9
9. Leur émission et leur négociation ne sont pas libres ; loi du 21 mai 1836 ; dérogations que lui apportent des lois particulières 10
10. Caractères exceptionnels des lois ou décrets d'autorisation ; ils font des valeurs à lots un objet mis, dans dans une certaine mesure, hors du commerce . . . 10

N°s Pages

11. Toute opération qui modifie les caractères attribués à l'obligation à lots par la loi d'autorisation constitue une loterie prohibée 11
12. Condition en France des valeurs à lots étrangères . . 12
13. La vente à tempérament des valeurs à lots et le monopole des agents de change 13
14. Elle peut, dans certains cas, porter atteinte à ce monopole : question de fait 14
15. Principe d'interprétation qui doit dominer cette étude . 15

CHAPITRE II

ÉVOLUTION DE LA VENTE A TEMPÉRAMENT DES VALEURS A LOTS. — PHYSIONOMIE QU'ELLE REVÊT DANS LA PRATIQUE. — LÉGALITÉ ET LÉGITIMITÉ DE CE CONTRAT. — QUE FAUT-IL PENSER DE LA MAJORATION DU PRIX ? — INCONVÉNIENTS PRATIQUES DE LA VENTE A TEMPÉRAMENT DES VALEURS A LOTS : ABUS.

§ 1. — Evolution de la vente à tempérament des valeurs à lots ; physionomie qu'elle revêt dans la pratique.

16. Pourquoi et comment les valeurs à lots sont devenues l'objet d'un commerce important. — Combinaisons diverses essayées par les banquiers 16
17. Fractionnement du titre en deux parts : droit au remboursement, d'un côté, droit aux lots, de l'autre . . 17
18. Morcellement du titre en fractions d'égale importance et nature. 17
19. Fractionnement du prix de vente du titre entier en versements d'égale importance : avantages pratiques de ce mode de procéder 18
20. Manière d'opérer des vendeurs à tempérament et de leurs agents 18
21. Succès de ce genre de négociation. 19

§ 2. — Légalité de la vente à tempérament des valeurs à lots.

22. Elle ne se discute plus aujourd'hui 20

§ 3. — Majoration du prix

23. Décisions qui la prohibent comme contraire à la loi du 21 mai 1836 ou comme constituant une perception d'intérêts usuraires. 20

Nos Pages

24. Critique de ces décisions. 21
25. Elles sont contraires aux principes qui dominent notre Droit. La loi du 12 mars 1900 rend cette discussion superflue 22
26. Exemples de majorations exorbitantes 24
27. Caractère interlope du commerce à tempérament des valeurs à lots 25
28. Vente de titres volés ; de titres faux, etc. — Loi du 11 juillet 1885 26
29. Manœuvres dolosives. — Escroqueries 28
30. Ignorance voulue dans laquelle on laisse les acheteurs sur la portée de l'engagement souscrit 29
31. Dénominations prises par les maisons de vente à tempérament. Loi du 20 juillet 1895, leur interdisant de prendre le nom de *Caisse d'épargne* 30
32. Même dans les ventes à tempérament honnêtement pratiquées, l'acquéreur est presque toujours dupe. — Des trois éventualités qui se réalisent le plus souvent . . 30
33. Dangers de ce mode de négociation pour la petite épargne. — Renseignements statistiques 31
34. Insuffisance de la loi du 21 mai 1836. — Nécessité d'une réforme 31

CHAPITRE III

LA VENTE A TEMPÉRAMENT DES VALEURS DE BOURSE ET LES CLAUSES QUI L'ACCOMPAGNENT, D'APRÈS LA LOI DU 12 MARS 1900. — HISTORIQUE, TEXTE ET COMMENTAIRE DE LA LOI NOUVELLE.

§ 1. — Travaux préparatoires.

35. Premier projet, du 25 octobre 1890. — Texte 33
36. Rapport Vallé. — Rapport Royer. — Adoption par la Chambre (23 janvier 1893) 34
37. Renvoi au Sénat. — Rapport Cordelet 35
38. Amendements 36
39. Retour à la Chambre. — Rapport Clausel de Coussergues. 37
40. Rapport supplémentaire Bertrand. — Amendements. — Caducité du projet avec la législature de 1893-98. . 37

N°s Pages.
41. Reprise du projet par le Garde des Sceaux, le 25 octobre 1898 38
42. Abandon du projet définitif et adoption pure et simple du texte voté par le Sénat en 1894 39

§ 2. — **Texte de la loi du 12 mars 1900. — Commentaire.**

43. Texte 40
44. Indications générales. — But de la loi 41

1. — *Portée d'application de la loi.*

45. Elle vise uniquement les ventes à tempérament . . . 42

2. — *Conditions de forme.*

a) *Obligation de rédiger un acte écrit, pour constater la vente.*

46. La loi serait inutile, si une telle obligation n'existait pas. — Travaux préparatoires 43

b) *Rédaction d'un double original.*

47. Insuffisance de cette disposition 45

c) *Mentions que doivent contenir les originaux.*

48. Enumération 45
49. La loi peut être facilement éludée. 46
50. Indication des frais ; du taux de l'intérêt. 47

d) *Sanction de ces dispositions.*

51. Nullité absolue de l'opération 47

2. — *Conditions de fond.*

a) *Limitation de la durée du crédit.*

52. But de cette prescription 47

b) *Obligation imposée au vendeur de conserver le titre vendu.*

53. Interdiction de la *clause de nantissement* 48
54. Interprétation large de cette disposition. 49

c) *Interdiction de déroger aux règles ordinaires de la compétence.*

55. Motifs de cette prohibition 50

N°s Pages

3. — *Interdiction aux maisons de vente à tempérament de prendre certaines dénominations.*

56. Défense de prendre le nom de *Caisse d'épargne.* Double emploi avec la loi du 20 juillet 1895 50
57. Indication générale 51

CHAPITRE IV

DES CLAUSES DIVERSES QUI ACCOMPAGNENT LA VENTE A TEMPÉRAMENT DES VALEURS DE BOURSE, D'APRÈS LA JURISPRUDENCE ET LA LOI NOUVELLE.

58. Généralités 52
59. Plan 53

SECTION I

Clauses favorables au vendeur.

§ 1. — Clauses reconnues licites par la jurisprudence.

1) *Rétention de la valeur vendue à titre de garantie.*

60. Clause devenue de style ; sa validité est reconnue sans conteste. 53
61. Nature du droit de rétention du vendeur : intérêt de la question 55
62. Etendue restreinte de ce droit, à raison du caractère spécial de son objet. 57

§ 2. — Clauses douteuses.

2) *Liquidation de l'opération pour interruption dans le paiement des mensualités (ou clause de résiliation).*

63. But ; économie ; formule de cette clause. 58
64. Accueil défavorable que lui a fait la jurisprudence . . 59
65. 1re *objection. — Elle constitue un pacte commissoire* . . . 60
66. Réfutation 61
67. Elle n'est pas autre chose qu'une condition résolutoire licite, accompagnée d'une fixation anticipée de dommages-intérêts. — Objections. — Réponse 62
68. On doit s'attacher à l'esprit, non à la lettre de la clause. — Elle n'est valable qu'autant qu'elle organise une résolution. 65

N°s Pages

69. 2e *objection. — Cette clause permet d'aboutir au même résultat que la faculté de renonciation réservée à l'acquéreur* . 66
70. Réfutation 68
71. Solution de la Cour d'Aix 68
72. Comment la clause pourrait être critiquée 69
73. Explication de cette jurisprudence rigoureuse. — Résultats pratiques désastreux de la clause étudiée . . . 70
74. Les articles 2 et 3 combinés, du projet de loi soumis à la Chambre des députés en 1898, mettaient fin à ces fâcheuses controverses. 71
75. *Remarque.* — La clause de résiliation et l'interpellation par correspondance : jurisprudence sur ce point spécial. 71

§ 3. — **Clauses illicites, d'après la jurisprudence ou la loi nouvelle.**

3) *Stipulation d'un délaipour l'attribution du numéro.*

76. Sens de cette clause : jurisprudence antérieure à la nouvelle loi 73
77. L'article 2 de la loi du 12 mars 1900 l'interdit. . . . 74

4) *Retenue des intérêts par le vendeur.*

78. Portée de cette clause. — Elle est nulle 74
79. Exagérations de la jurisprudence : annulation de la clause autorisant le vendeur à imputer les intérêts sur les termes du prix. 75
80. Interprétation erronée : ces clauses sont valables et ne peuvent pas être assimilées à une retenue d'intérêts . 76

5) *Autorisation réservée au vendeur d'engager le titre.*

81. Sens ; formule ; but de cette clause 77
82. Jurisprudence 79
83. Interdiction de cette clause par l'article 4 de la loi du 12 mars 1900. 80

SECTION II

Clauses favorables à l'acquéreur.

§ 1. — **Clauses licites.**

6) *Faculté pour l'acheteur de se libérer par anticipation.*

84. Validité de cette clause ; imputation des paiements . . 80

Nos Pages

85. Difficultés pratiques soulevées par les acquéreurs ; solutions 81

§ 2. — Clauses douteuses.

7) *Remplacement du titre amorti pendant la période de crédit.*

86. Economie de la clause 82
87. Jurisprudence ; doctrine. 82
88. Solution proposée 83

§ 3. — Clauses illicites.

8) *Prime de remboursement stipulée au profit de l'acheteur.*

89. Nullité de cette clause 84
90. Arrêt de Nancy, déclarant cette stipulation valable . . 85
91. La nullité de cette clause réfléchit sur le contrat . . . 85

9) *Libération du titre non intégralement payé par le décès de l'acquéreur en cours de crédit.*

92. Rareté de cette clause. — La jurisprudence la déclare illégale 86
93. Solution proposée. 87

10) *Association entre acquéreurs.*

94. Esprit et structure de cette clause. 87
95. Condamnation de la combinaison, comme créant un nouveau genre d'aléa non prévu par la loi 88
96. Opinion de M. Labbé 89
97. Solution proposée 90
98. Fonctionnement de la société en participation d'épargne *La Fourmi* 90
99. Les combinaisons de *La Fourmi* au point de vue de la jurisprudence et de la loi nouvelle. 91

11) *Faculté de renonciation réservée à l'acquéreur.*

100. Formule de cette clause 92
101. Sa condamnation par la jurisprudence et une grande partie de la doctrine 93
102. Système contraire ; réfutation 94
103. Confusion établie par certaines décisions entre cette clause et la clause d'exécution en Bourse en cas de non-paiement 94

N°s Pages

CHAPITRE V

DROIT COMPARÉ

104. Préambule 96

1. *Allemagne.*

105. Interdiction absolue de la vente à tempérament des valeurs à lots 96
106. Moyen d'éluder cette prohibition 97
107. La loi ne s'applique qu'autant que l'acheteur n'est pas commerçant 97

2. *Autriche-Hongrie.*

A. — *Autriche.*

108. Lois des 30 juin 1878 et 7 avril 1896. — Caractère exceptionnel de cette législation. 98

B. — *Hongrie.*

109. Lois des 24 mai - 5 juin 1883 99

3. *Belgique.*

110. Lois des 31 décembre 1851 et 30 décembre 1867 ; article 301 du Code pénal 101
111. Loi du 18 mai 1873, article 68. 102
112. Jurisprudence : analogies avec la nôtre 102
113. Différence sur les clauses de réserve d'intérêts par le vendeur. — Clause de nantissement 103
114. Clause d'association entre acquéreurs : validité . . . 104
115. Majoration du prix 105
116. Résumé 105

4. *Danemark.*

117. Loi de 1895, sur les valeurs à lots étrangères 105

5. *Italie.*

118. Loi du 27 septembre 1863 ; décret du 21 novembre 1880. Interdiction de toutes loteries autres que la loterie d'Etat 105
119. La vente des valeurs à lots est interdite. — But de cette prohibition 106

6. *Suisse.*

120. Mesures cantonales. — Canton de Vaud 106

Nos Pages

7. Autres pays.

121. Indication générale 107

DEUXIÈME PARTIE

Des ventes à tempérament d'objets mobiliers.

CHAPITRE PREMIER

CONSIDÉRATIONS GÉNÉRALES

Développement pris par ces ventes, dans la pratique. — Leur division en deux groupes distincts. — Concordance de cette division avec celle du crédit en crédit à la production et crédit à la consommation. — Formation économique de ces contrats. — Situation du vendeur à tempérament au point de vue du Droit civil et du Droit commercial.

122. Développement et objets de ces ventes 109
123. Division en deux groupes, fondée sur l'étude de la pratique 110
124. § 1. — Notions sur le crédit. 110
125. On en distingue deux variétés : 1) Crédit à la production. 111
126. 2) Crédit à la consommation ; avantages ; inconvénients ; mécanisme. 112
127. § 2. — I. Développement du machinisme à notre époque. 113
128. Il fallait trouver le moyen d'en étendre les avantages à la moyenne et à la petite industrie. 113
129. Le fabricant de machines a dû faire directement crédit au petit industriel 114
130. 131. La vente à tempérament s'est trouvée être un instrument merveilleusement approprié pour ce crédit . 115
132. II. Exigences croissantes de l'existence moderne . . . 116
133. Développement parallèle des industries de luxe ; leur encombrement par la surproduction 117
134. On a recouru ici encore à la vente à tempérament, pour en écouler les produits auprès de la petite clientèle . 117
135. Avantages économiques de ce mode de crédit 118
136. Ses inconvénients 119
137. § 3. — Le vendeur, insuffisamment protégé par notre droit, devait chercher à se créer des garanties . . . 120
138. A. — Situation du vendeur à crédit de machines. . . 120
139. Garanties conférées par le droit commun au vendeur à

N°s Pages

crédit. *a*) Acheteur *in bonis* ; privilège. 120
140. Action résolutoire ; action personnelle 121
141. Danger que fait courir au vendeur l'immobilisation de la chose vendue. — Droits des créanciers hypothécaires. 122
142. *b*) Acheteur en faillite. — Position précaire du vendeur à crédit, qui est considéré comme créancier chirographaire 123
143. Comment la pratique a remédié à ces inconvénients. . 124
144. B. — Situation fâcheuse du vendeur à crédit d'objets de ménage. 124
145. Procédés inventés pour y remédier 125
146. Dangers courus par l'acheteur 125
147. Indications générales sur les deux chapitres suivants . 126

CHAPITRE II

VENTES DE MACHINES DESTINÉES A L'AGRICULTURE ET A L'INDUSTRIE

148. *Préambule* : Objets et sujets des ventes à tempérament de ce groupe. 127
149. Dangers courus par le vendeur. 129
150. Insuffisance du contrat de louage et de la vente pure et simple. 129
151. On a cherché une garantie dans le retard apporté au transfert de la propriété 129
152. Ce retard est possible, dans notre législation 130
153. La vente elle-même peut être conclue sous condition suspensive 131
154. Historique de la question. — *Rome.* — Tradition simple des *res mancipi* 132
155. *Pactum reservati dominii* et tradition à titre de précaire. 133.
156. Vente assortie de louage. 134
157. *Ancien Droit français.* — Garanties créées par la pratique 135
158. Réserve de propriété. 135
159. Créations de la pratique moderne 136

Nos Pages

SECTION I

Formes de contrats et combinaisons diverses employées par les parties pour réaliser leurs desiderata.

§ 1. — **Formes simples.**

A. — *Vente-location.*

160. Construction juridique du contrat ; exemples 137
161. Formes simulées 138

B. — *Vente sous condition suspensive du paiement du prix.*

162. Exemple 139

C. — *Vente avec réserve de propriété.*

163. Schéma de ce contrat ; exemples 139

§ 2. — **Formes composées.**

164. Généralités 140

1) *Un seul contrat.*

165. *a.* — Prix fractionné en termes égaux sans versement supplémentaire. — Espèces. — Clauses diverses . . 140
166. *b.* — Contrats comportant un versement supplémentaire. — Exemples 142

2) *Deux contrats successifs.*

167. Exemples. 143

§ 3. — **Clauses diverses qui acompagnent ces ventes**

168. Indication générale 144

a) *Clauses relatives au calcul et au règlement du prix.*

169. Construction de ces clauses. — Cas particulier. . . . 144
170. Règlement en traites acceptées par l'acquéreur. — Dangers qu'il fait courir à celui-ci 145

b) *Clauses destinées à protéger le vendeur.*

171. 1. — Clauses pénales 145
172. 2. — Obligations et prohibitions diverses imposées à l'acquéreur 146

c) *Faculté de libération anticipée.*

173. Avantages que confère à l'acheteur son exercice . . . 147

Nos Pages

174. Considérations générales 147

SECTION II

Conflits occasionnés par les ventes à tempérament et solutions que leur donne la jurisprudence.

175. Entre quelles personnes s'élèvent ces conflits 148

§ 1. — **Difficultés entre les parties contractantes.**

176. Validité du contrat universellement reconnue 148

§ 2. — **Conflit entre le vendeur et le fisc.**

177. Solution de la Cour de Bourges 149
178. Arrêt de la Cour de cassation 149

§ 3. — **Conflit entre le vendeur et les créanciers hypothécaires de l'acquéreur.**

179. Le contrat leur est opposable 150

§ 4. — **Conflit entre le vendeur et la masse des créanciers chirographaires de l'acquéreur, en cas de faillite ou de liquidation judiciaire de ce dernier.**

180. Situation des parties entre lesquelles s'élève le conflit . 151
181. Leurs prétentions respectives 152
182. On doit écarter certaines espèces peu sûres, où la fraude est manifeste. 152
183. L'action de la masse n'est recevable qu'autant que la revendication du vendeur est postérieure à la déclaration de faillite. 152
184. Compétence *ratione loci*, quant à cette action 153

A. — *Location-vente.*

185. Distinction d'avec la *location des meubles*.. 153
186. Criteria 154
187. Règles d'interprétation qui dirigent les tribunaux dans l'examen des ventes-locations 155

1. — *Location-vente sans versement supplémentaire.*

188. a) *Jurisprudence qui refuse de reconnaître validité au contrat*. 156
189. Pouvoir souverain d'interprétation reconnu aux juges

N°s Pages

du fait. Pouvoirs d'investigation. 157
190. La location n'est qu'un paravent masquant la vente, qui est seule à considérer : elle est pure et simple . . . 158
191. Motifs d'annulation puisés : dans la rédaction de la clause de reprise ; dans le taux des loyers 158
192. Dans l'absence de loyers stipulés ; dans la clause conférant au preneur la faculté de libération anticipée . 159
193. Tous les éléments de la vente étant réunis *ab initio*, on doit dire qu'il y a vente, non pas location ; la clause de reprise n'est qu'un *pacte commissoire* 160
194. La vente ainsi découverte est-elle pure et simple, ou conditionnelle ? Renvoi 161

b) *Jurisprudence positive.*

195. La convention est complexe. 162
196. Toute idée de fraude ou de dissimulation doit être écartée 163
197. Il y a promesse de vente ou d'*abandon conditionnel* de la chose louée 164

2. — *Location-vente avec versement supplémentaire.*

198. Même antagonisme dans la jurisprudence 165
199. *a*) Jurisprudence négative 165
200. *b*) Jurisprudence positive 166
201. Doctrine favorable à ce contrat. 166

B. — *Vente sous condition suspensive.*

202. Observation générale 166

a) *Jurisprudence négative.*

203. Son évolution. — 1° Solution par prétérition 167
204. 2° Argument tiré de ce que le prix ne peut pas être considéré comme une condition. 167
205. 3° Argument tiré de la présomption de fraude envers la masse. — Théorie de la Cour de cassation 169
206. La possession ostensible de l'acquéreur a suffi pour conférer un droit à la masse. 169
207. Rapport de M. le Conseiller Cotelle. Des accords occultes ne doivent pas prévaloir contre le fait ostensible de la possession 170
208. Suite 171

N°s Pages

209. Théorie de M. Thaller 172
210. Crainte de voir cette clause devenir de style 173

b) *Jurisprudence positive.*

211. L'événement de la faillite ne peut pas modifier des conventions antérieures librement conclues 173
212. Une promesse de vente peut être affectée d'une condition suspensive. Les conventions régulièrement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites. La masse n'a pas plus de droits que le failli lui-même . . 174
213. Les conditions convenues par les parties sont pleinement valables 174

C. — *Vente avec reserve de propriété au profit du vendeur (pactum reservati dominii).*

214. Données du problème. 175
215. 1) Jurisprudence qui déclare cette convention opposable à la masse. 175
216. 2) Jurisprudence qui annule cette convention au regard de la faillite 176

§ 5. — Conflit entre le vendeur et le bailleur des locaux où les meubles sont introduits.

217. Généralités 177

A. — *L'acquéreur est in bonis.*

218. La seule question à examiner est celle de la bonne ou de la mauvaise foi du bailleur. 177

B. — *L'acquéreur est en faillite (ou liquidation judiciaire) au moment où naît le conflit.*

a) *Bailleur de bonne foi.*

219. Il primera le vendeur. 179

b) *Bailleur de mauvaise foi.*

220. Débat préliminaire entre le vendeur et le syndic de la faillite 179
221. Qu'adviendra-t-il si la vente est déclarée pure et simple et le vendeur dépouillé de tout privilège? 180
222. Théorie de la Cour de cassation 180
223. Théorie de M. Lyon-Caen (adoptée) 181

Nos Pages

SECTION III

Critique de la jurisprudence

224. Jurisprudence qui solutionne les conflits nés entre le vendeur d'une part et l'acheteur, le fisc, les créanciers hypothécaires, le bailleur, d'autre part 182
225. Jurisprudence qui tranche les difficultés survenues entre le vendeur et la faillite. 182
226. Le jurisconsulte doit prendre parti dans la controverse . 183
227. Insécurité de la jurisprudence 184

a) *Vente-location.*

228. Elémination d'espèces ou apparaît la fraude. Mais on ne doit pas se montrer trop rigoureux dans l'appréciation des circonstances de fait; exemple 184
229. Les Tribunaux n'ont pas le droit, sous prétexte d'interprétation, de dénaturer les contrats. 186
230. Inconséquences de la théorie opposée. 186

b) *Ventes sous condition suspensive et ventes fermes avec réserve de propriété.*

231. Confusion faite par la jurisprudence 187
232. Argument que le prix n'est pas une condition 187
233. Il procède d'une analyse inexacte. 187
234. Aucun argument direct n'a été trouvé pour combattre la réserve de propriété. 188
235. Argument tiré du droit intangible et absolu de la masse chirographaire 189
236. On a fini par considérer comme un motif suffisant d'annulation l'équivalence des garanties stipulées par le vendeur à une réserve de privilège. 189
237. La jurisprudence, néanmoins, ne s'est pas toujours montrée si sévère ; décisions en matière de ventes de coupes de bois 190
238. Décision de la Cour de Paris en matière de gage portant sur l'un des éléments d'un fonds de commerce . . . 191
239. La théorie de la Cour de cassation est donc entièrement nouvelle 192
240. Elle ne peut pas se réclamer de l'équité 192
241. L'argument tiré du défaut de publicité n'a aucune valeur juridique 193

N°s Pages

242. Le seul fait que l'acquéreur s'est géré comme propriétaire ne saurait conférer un droit quelconque à la masse. 193
243. Le vendeur peut se réserver d'autres sûretés que celles que prévoit le Code civil ; on ne peut annuler ces lois particulières qu'en vertu d'un texte formel 194
244. Les dispositions du Code de commerce ne sont pas limitatives. 194
245. Les travaux préparatoires de la loi du 28 mai 1838 ne peuvent fournir aucun argument utile. C'est sur les éléments du contrat seulement que peut porter la critique 195
246. Inanité de l'argument tiré de la *lésion* des droits *éventuels* de la masse chirographaire 196
247. Absurdité de l'argument tiré de l'équivalence des garanties du vendeur à une réserve illicite de privilège . . 196
248. Illogisme de l'argumentation jurisprudentielle. . . . 197
249. Conclusion 197
250. La convention, telle que l'ont construite les parties, doit, en principe, être maintenue 198
251. Cette solution s'harmonise avec celles que donne la jurisprudence en dehors de la faillite. 199
252. On doit repousser l'expression *contrat mixte* 199
253. Des fraudes sont possibles. — Renvoi 200

CHAPITRE III

VENTE D'OBJETS D'USAGE DOMESTIQUE

SECTION I

Objets et sujets de ces ventes. — Leur fréquence.

254. Fréquence, objets de ces ventes. 201
255. La vente à tempérament marque la seconde phase de la transformation du commerce moderne 201
256. Elle a été un moyen pratique d'empêcher l'encombrement des grands magasins par la surproduction . . 202
257. On a dû l'entourer de garanties particulières 203
258. Seuls, les grands magasins peuvent pratiquer efficacement ce genre de crédit 204
259. Mécanisme du crédit à tempérament ; ses deux variétés : *a*) crédit direct ; — *b*) crédit indirect ou par abonnement. 204

N°s Pages

SECTION II

Formes de ces ventes.

260. Généralités 206

§ 1. — Conditions de paiement.

261. Epoques, quotité, etc. des versements. — Durée du crédit 206

§ 2. — Majoration du prix

262. Calcul approximatif 207

§ 3. — Garanties stipulées par les vendeurs.

263. Garanties puisées dans la moralité, la position sociale, etc., de l'acheteur 208
264. Réserve de propriété et location provisoire. 208
265. Efficacité de ces garanties, aux points de vue pénal et civil 209
266. Déchéance du terme 209

§ 4. — Primes offertes aux acquéreurs.

267. Cas particulier : primes consistant en billets de loterie. 209

SECTION III.

Jurisprudence

268. Pénurie des décisions jurisprudentielles : ses causes . 211
269. Ventes commerciales *a parte emptoris* 211

§ 1.

270. Décisions refusant de reconnaître à la vente-location le tion le caractère provisoire de louage 211
271. Décisions lui attribuant un caractère mixte. 212
272. Valeur juridique de la clause portant que l'acheteur qui aura revendu avant complet paiement, se soumet aux pénalités de l'article 408 du Code pénal 214
273. Conflit entre vendeur et bailleur des locaux où sont introduits les objets vendus. 215
274. Critique de la jurisprudence. 215
275. Abus commis par certains vendeurs à tempérament . . 216
276. Espèce d'un arrêt de la Cour de Paris (23 novembre) 1898. 216

Nos Pages

Appendice. — Cas particuliers et originaux de vente à tempérament.

277. Entreprises de vente à tempérament de terrains à bâtir et de constructions à y édifier 218
278. Entreprise d'affichage. 219
279. Entreprise de logement et de nourriture pendant l'Exposition 219
280. Sociétés de crédit pour les soins médicaux et l'achat des médicaments 219

CHAPITRE IV

Droit comparé.

281. Considérations générales. 220

1. *Allemagne.*

282. Situation des vendeurs à tempérament qui traitent avec des acheteurs commerçants 220
283. Loi du 16 mai 1894 sur les ventes à tempérament dans lesquelles l'acheteur n'est pas commerçant.— Analyse de la loi 221
284. Texte de la loi 222

2. *Autriche.*

285. Historique et analyse de la loi du 27 avril 1896 sur les ventes à tempérament. — Comparaison avec la loi allemande 224
286. Texte de la loi 227

3. *Belgique.*

287. Dispositions de la loi hypothécaire belge sur les ventes de machines et appareils destinés à l'industrie et à l'agriculture. 230
288. Jurisprudence sur les ventes-locations 231
289. Jurisprudence sur les ventes à tempérament d'objets de ménage 232

4. *Etats-Unis d'Amérique.*

290. Généralités 233

A. — *Législation.*

291. Législations des divers Etats sur les *conditional sales*. . 233

N°s Pages

292. Droit de rachat 235
293. Législation de l'Etat de New-York sur les ventes à tempérament. — Texte de la loi de 1884 (chapitre 315). 235
294. Législation de l'Etat des Massachusetts 241

B. — *Jurisprudence*

295. Validité des clauses retardant le transfert de la propriété. 241
296. Sort des acomptes versés, lorsque le vendeur reprend les objets 243
297. Clause interdisant de déplacer les objets vendus sans le consentement du vendeur. 243
298. Abus occasionnés par les ventes à tempérament d'objets de ménage. Projet de réforme 244

5. *Grande-Bretagne.*

299. Généralités 245

a) *Vente-Location.*

300. Législation 245
301. Jurisprudence. Conflit entre vendeur et mortgagés, au cas d'immobilisation des objets vendus 246
302. Meubles qui ne s'incorporent pas au sol. 248
303. Doctrine 249

b) *Ventes avec réserve de propriété*

304. Leur situation depuis le *sale of goods act* du 20 février 1894 250
305. Contrats de vente à tempérament de meubles et objets de ménage, usités par la pratique 251

6. *Norwège.*

306. Validité de la réserve de propriété vis-à-vis des créanciers de l'acquéreur tombé en faillite 251

7. *Autres pays.*

307. Espagne 252
308. Mexique 252
309. République Argentine. 253
310. Italie 253
311. Roumanie 254

N^os^ Pages

CONCLUSION

312. Transition 255
313. I. Appréciation sur la loi du 12 mars 1900 (vente à tempérament des valeurs à lots). 255
314. II. Ventes à tempérament d'objets mobiliers 258
A. Machines 258
B. Objets de ménage 258
Nécessité d'une législation spéciale 261
Table bibliographique 261

Laval. — Imprimerie parisienne, L. BARNÉOUD & C^ie^.